

Déterminants institutionnels et organisationnels du développement de la certification du cacao au Cameroun : cas du système de certification UTZ dans la région du Centre

**Mémoire de recherche présenté par
Anny Lucrèce NLEND NKOTT**

Le 06 Septembre 2017

Pour l'obtention du :

Master 2 Recherche– EcoDEVA

**Economie du développement agricole, de l'environnement,
et alimentation**

- Structure d'accueil : **IITA**
- Avec le concours financier de : **IITA**

Sous la direction de : Syndhia MATHE (Chercheur, UMR Innovation, CIRAD/IITA)

Ludovic TEMPLE (Chercheur, UMR Innovation, CIRAD)

Septembre 2017

DEDICACES

*A mes Parents **Jean Paul NLEND NKOTT** et **Matilde Evelyne BIKAI**,
pour le soutien inconditionnel et les efforts consentis pour mon éducation.*

REMERCIEMENTS

« Tu as multiplié, Eternel, mon Dieu! Tes merveilles et tes desseins en notre faveur (.....)
Je te loue de ce que je suis une créature si merveilleuse. Tes œuvres sont admirables, Et mon
âme le reconnaît bien » Psaume 40 :5 ; 139 : 14.

Ce travail bien que rédigé par mes soins, est le fruit d'efforts en tout genre de nombreuses personnes auxquelles je tiens à exprimer ma profonde reconnaissance :

- Mes encadrants de stage Syndhia Mathé et Ludovic Temple pour tous leurs enseignements, leurs orientations aussi bien dans le cadre de ce stage, que dans d'autres projets. Je vous suis infiniment reconnaissante ;
- Madame Maria Geitzenauer, coordinatrice du projet POTINNOCC (*Potential Analysis of Innovative approaches for the Cocoa value chain in Cameroon*), qui a bien voulu m'octroyer ce stage ;
- Mes collègues de stage avec qui j'ai passé de très bons moments. Il s'agit de Frédéric Simon Ngwack, Brice Sadeu, Noel Takam, Lionel Lenou Nkouedjou, Prisca Ojukache
- Monsieur Luc Mfeck Eyenga qui m'a énormément aidé dans la collecte des données.
- Les cacaoculteurs des villages Biakoa, Ngoumou, Obokoe, Ebedoum, et les représentants du MINADER, SNV, CICC, SIC CACAO, AMS, UTZ, pour les précieuses informations mises à notre disposition ;
- Le personnel de l'IITA (*International Institute of Tropical Agriculture*) pour leur sympathie et leurs conseils ;
- Madame Isabelle Perez pour la relecture de ce document ;
- Mes frères et sœurs pour leur soutien : Jean Paul Nlend Nkott, Paul Christian Nlend Nkott, Ngo Bikaï Irène ;
- Mes collègues de promotion, qui malgré la distance ont été d'un véritable appui durant la réalisation de cette étude. Je pense tout particulièrement à Guillaume Vaillant, Faniry Emilson et Bakhita Yéo.
- Des amis très proches : Landry Nsoga et Isaac Bayebane.

SOMMAIRE

DEDICACES	i
REMERCIEMENTS	ii
SOMMAIRE	iii
RESUME.....	v
ABSTRACT	v
INTRODUCTION.....	1
CHAP I. CADRE THEORIQUE ET METHODOLOGIE.....	5
1.1. Cadre théorique et revue de la littérature.....	5
1.2. Matériels et méthodes	16
CHAP II. ORGANISATION DE LA CERTIFICATION DU CACAO	20
2.1. Configuration des acteurs de la certification : représentation théorique de la certification versus organisation empirique.....	20
2.2. Une gestion mutuelle de la qualité : la relation producteur-coopérative	23
2.3. Une relation contractualisée : Relation coopérative- exportateur	25
CHAP III. PERCEPTIONS DES PRODUCTEURS VIS-A-VIS DE LA CERTIFICATION.....	33
3.1. Certification et OP : une alliance inévitable	33
3.2. La certification : stratégie d'élimination des coxieurs ?	35
3.3. Perception de la certification par les PC et PNC	38
CHAP IV. DETERMINANTS INSTITUTIONNELS DE L'EMERGENCE DE LA CERTIFICATION.....	43
4.1. Les conditions de développement de la certification.....	43
4.2. Quels déterminants du changement de régime ?	47
4.3. Le modèle de transformation du secteur cacao.....	49
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES	55
ANNEXES	63
LISTE DES TABLEAUX.....	89
LISTE DES FIGURES.....	89
LISTE DES ABREVIATIONS	90
TABLE DES MATIERES	92

AVANT-PROPOS

La présente étude s'inscrit dans le cadre d'un projet financé par le ministère de la coopération allemande à travers la GIZ et dénommé PotinnocC (*Potential Analysis of Innovative Approaches for the Cocoa value chain in Cameroon*). Ce dernier a pour objectif d'analyser et d'évaluer les démarches innovantes dans la filière cacao au Cameroun. Il s'intéresse particulièrement au cacao certifié qui représente une voie innovante mais encore très peu développée au Cameroun. La filière cacao certifiée est encore très peu structurée et très marginale par rapport à la production globale au Cameroun. PotinnocC s'insère dans un programme plus large ProCISA (Programme Centres d'Innovations vertes pour le Secteur Agro-alimentaire) qui vise à développer une filière cacaoyère plus durable à travers la mise en place de formations sous forme de Champ Ecole paysan - *Farmer Field School* en anglais.

Dans le cadre du projet PotinnocC, il est intéressant de mieux analyser le potentiel (ou non) que peut représenter la certification, en tant qu'innovation pour la cacaoculture camerounaise. Pour ce faire, plusieurs études conduites par des étudiants en master ont été réalisées, pour produire des connaissances sous différents angles et à différents échelles. Ces études se composent de : (i) une analyse coût-bénéfice des différents systèmes de certification présents au Cameroun (UTZ, *Rainforest Alliance*, Commerce Equitable et Agriculture Biologique), (ii) une analyse institutionnelle de la certification, notamment les types d'arrangements institutionnels formels et informels entre producteurs/coopératives et exportateurs dans la filière cacao certifiée.

RESUME

La culture du cacao représente une activité prépondérante dans l'économie et la société camerounaise. L'accroissement des préoccupations environnementales, et l'engagement des agro-industries européennes à n'acheter que du cacao durable d'ici 2020, conduisent à considérer le développement du cacao certifié depuis 2010. Cependant, le cacao certifié ne représente que 3% de la production nationale de cacao. L'objectif de cette étude est de présenter la configuration des acteurs de la certification au Cameroun et leurs interactions ; et d'identifier les déterminants institutionnels du développement de cette innovation. Les résultats révèlent que, les principaux acteurs de la certification au Cameroun sont les exportateurs, les coopératives et les auditeurs. Du fait de la pression subie par les acheteurs internationaux, les exportateurs incitent les coopératives à certifier leurs exploitations et les accompagnent dans ce processus. L'étude met aussi en lumière la nécessité pour les producteurs d'adhérer aux organisations paysannes, pour prendre part aux activités de certification. En outre, l'insuffisance d'information, l'égalité de prix entre cacao certifié et cacao ordinaire, l'augmentation de la pénibilité du travail, sont autant de facteurs qui freinent le développement de la certification. Néanmoins, les producteurs ne semblent pas totalement réfractaires à l'adoption de cette innovation qui apparait pour bon nombre comme un moyen d'augmentation des rendements, et une exigence mondiale à laquelle il faudra s'arrimer.

Mots clés : cacao, Cameroun, certification, innovation, institutions, organisations.

ABSTRACT

The cultivation of cocoa represents a preponderant activity in Cameroon's economy and society. The increase in environmental concerns, and the commitment of european agro-industries to buy only sustainable cocoa by 2020, has led to the development of certified cocoa since 2010. However, certified cocoa represents only 3% of national cocoa production. The objective of this study is to present the configuration of the actors of certification in Cameroon and their interactions; and to identify the institutional determinants of the development of this innovation. The results reveal that, according to the UTZ certification protocol, the main players in certification in Cameroon are exporters, cooperatives and auditors. Due to pressure from international buyers, exporters are encouraging cooperatives to certify their farms and accompany them in this process. The study also highlights the need for producers to join farmers' organizations to participate in certification activities. In addition, lack of information, equality of prices between certified cocoa and ordinary cocoa, and increase in the hardship of work, all hamper the development of certification. Nonetheless, producers do not appear to be totally resistant to the adoption of this innovation, which appears to be a means of increasing yields and a global requirement to be tackled.

Key words: cocoa, Cameroon, certification, innovation, institutions, organizations.

INTRODUCTION

Contexte

Le cacaoyer (*Theobroma cacao*) est un arbre tropical, originaire d'Amérique centrale et du sud, dont les fruits (les fèves de cacao) sont très commercialisés et transformés en sous-produits qui peuvent être de luxe (liqueur, pâte, beurre, tourteaux et poudre) ou en matière première pour l'industrie agro-alimentaire. En 2014-2015, 4,2 millions de tonnes de fèves de cacao d'une valeur approximative de 12 milliards USD ont été produites dans le monde (ICCO, 2016). 73% de la production mondiale provenait d'Afrique de l'Ouest, 17% d'Amérique centrale et d'Amérique du Sud, et 10% de l'Asie (ICCO, 2016). Les huit plus grands pays producteurs étaient la Côte d'Ivoire (42 % de la production mondiale), le Ghana (18%), l'Indonésie (8%), l'Équateur (6%), le Cameroun (5%), le Brésil (4%), le Nigéria (4%) et le Pérou (2%) (ICCO, 2016). La majeure partie du cacao africain est exporté vers des grandes entreprises de transformations occidentales telles que Barry Callebaut, Cargill, ADM (Archer Daniels Midland) et Mars. Le cacao est donc une source de revenu considérable pour de nombreux producteurs et entreprises globalisées aussi bien en Afrique, qu'en Amérique Centrale et du Sud et une voie d'entrée de devises pour les économies en général.

Selon l'Organisation Internationale du Cacao et du Café (ICCO, 2014), 90% de la production de cacao proviendrait de petits producteurs. Les niveaux de productivité et de rentabilité économique de ces petits exploitants sont généralement faibles en raison de la prévalence des ravageurs et des maladies (les attaques fongiques sur les gousses de cacao pourraient entraîner jusqu'à 50% de perte de production), la dégradation des sols, l'âge généralement élevé des agriculteurs, de leurs exploitations (50% des plantations auraient plus de 40 ans) les coûts relativement élevés des intrants, la difficulté d'accès au crédit et la fluctuation permanente du prix du cacao sur le marché mondial (MINADER et al. 2005).

Au Cameroun, cinquième producteur, le cacao est la principale culture de rente du pays, puisqu'elle rassemble plus de 50% de la population agricole et couvre 420 000 hectares de surface arable utilisée (KIT Royal Tropical Institute et al., 2010). Une infime partie du cacao est transformée localement, et environ 90% est exporté vers l'Europe, en particulier aux Pays-Bas, comme matière première pour les chocolatiers et l'industrie de la confiserie (Hinzen et al., 2010). En 2009, le cacao représentait 14% du total des recettes d'exportation du pays (KIT Royal Tropical Institute et al., 2010).

Le Cameroun possède de nombreux atouts pour la culture du cacao, parmi lesquels : d'importantes surfaces arables, un climat favorable, des sols volcaniques riches en humus donnant au cacao une bonne acidité (Bagal et al. 2013).

Dans les années 2000, suite à une augmentation des prix du cacao, le gouvernement camerounais a décidé d'augmenter la production de cacao en améliorant la productivité afin de stimuler les exportations et l'entrée de devises. En 2006, il s'est lancé dans un programme de «modernisation» des exploitations cacaoyères, avec pour composantes : (1) la sensibilisation des agriculteurs sur la nécessité de réinvestir dans la culture du cacao, (2) le financement de la recherche pour produire des variétés de cacao plus résistantes aux maladies, (3) la multiplication des variétés améliorées et leur distribution aux agriculteurs à des prix subventionnés et (4) l'organisation des agriculteurs en coopératives (Chi Benieh, 2013).

Quelques années après le démarrage effectif dudit programme, des préoccupations ont été soulevées par les environnementalistes sur la déforestation rapide, la conversion des forêts en terres agricoles et leurs conséquences sur l'accentuation du changement climatique (Chi Benieh, 2013). Ils ont également fait valoir le fait que l'utilisation massive de pesticides chimiques et d'engrais dans la production de cacao, détruit l'écosystème naturel. De plus, la filière cacao en Afrique, et au Cameroun en particulier, est fortement influencée par l'aval - *buyer driven* - par des grands groupes agro-industriels localisés dans les pays européens qui recherchent de plus en plus un cacao durable, respectueux de l'environnement, de la santé des consommateurs et des producteurs (diminution de l'utilisation des produits de synthèse, du travail des enfants) tout en leur garantissant des revenus stables et plus élevés.

Ainsi, l'industrie chocolatière Mars est la première à s'engager à s'approvisionner en cacao certifié d'ici 2020 ; et affirme acheter du cacao certifié de Rainforest Alliance (RA) (Landrieu, 2009). Il en est de même pour l'entreprise Barry Callebaut qui en 2005, a lancé un programme d'intensification de la culture du cacao en Côte d'Ivoire, avec pour objectif principal de former les producteurs aux pratiques agricoles durables (Gazzane, 2010).

Par ailleurs, 2000 tonnes de cacao camerounais ont été refoulés en 2013 des ports européens parce que sentant la fumée (Bagal et al., 2013). Cela est dû à l'usage de mauvaises pratiques de séchage (séchage sur goudron notamment) et de fermentation qui sont à l'origine de la contamination en hydrocarbures aromatiques polycycliques (Bagal et al., 2013).

Face à ce contexte macro-économique (échanges internationaux) et environnemental, le cacao certifié apparaît comme une alternative de production envisageable et même souhaitable pour favoriser une meilleure insertion du cacao camerounais sur les marchés mondiaux.

La certification du cacao est mise en œuvre par quatre organismes (Organique, Commerce équitable, UTZ certified et Rainforest Alliance) dont les objectifs sont de réduire la pauvreté et l'usage des pesticides, bannir le travail des enfants, lutter contre la déforestation et promouvoir la biodiversité (IISD et al., 2014). En 2012, 889 000 tonnes métriques (soit 22% de la production mondiale) de cacao certifié ont été produit et provenait majoritairement de la Côte d'Ivoire, du Ghana et de la république dominicaine (IISD et al., 2014).

Au Cameroun, la certification du cacao est introduite en 2010, par les organismes suscités ; et le système majoritairement rencontré est UTZ certified, qui représentait à lui seul 13% (535 000 tonnes métriques) de la production mondiale de cacao certifié en 2012 (IISD et al., 2014). Le Cameroun a produit 2799 tonnes métriques de cacao certifié UTZ (IISD et al., 2014), soit 0,5% de la production mondiale UTZ en 2012. Au cours de la campagne 2015-2016, 20 000 tonnes de cacao certifié (labels confondus) ont été exportées par le pays, soit une hausse de 100% par rapport à la campagne précédente, au terme de laquelle 10 000 tonnes de cacao certifié avaient été exportées (Kamogne, 2016 ; Ifeyi, 2016). Malgré cela, la quantité de cacao certifié et le nombre de cacaoculteurs participants aux programmes de certification restent faibles ; le cacao certifié ne représentant que 3% de la production nationale de cacao (Ngoucheme et al., 2016).

Problématique

Malgré les effets positifs de la certification révélés par Ngoucheme et al. en 2016, en terme de rendement (174 kg/ha de plus que les non certifiés), de marge bénéficiaire moyenne (233 280 FCFA/ha de plus que les non certifiés), et de préservation des écosystèmes agroforestiers ; la cacaoculture certifiée au Cameroun demeure une innovation de « niche », dont les interactions entre les acteurs sont peu ou mal connues. L'un des enjeux de cette étude est donc, de présenter les acteurs impliqués dans la production de cacao certifié au Cameroun, et la nature de leurs interactions.

Q1 : Quels sont les acteurs impliqués dans la cacaoculture certifiée au Cameroun, et la nature des interactions entre eux-ci ?

Une étude sur les enjeux de la certification du cacao en Côte d'Ivoire, fait état d'une mauvaise gouvernance qui favorise le développement de comportements opportunistes. En effet, les visites des exploitations ne sont pas régulières à cause du nombre limité d'auditeurs, et des conditions même pour devenir auditeur qui semblent confuses pour les populations. Les exploitations peuvent être certifiées 4 ans sans recevoir une seule visite (Ruf et al., 2013). Il n'est donc pas surprenant que les coopératives convertissent le cacao ordinaire en cacao

certifié, ou inversement font croire à leurs membres qu'ils ont vendu leur cacao certifié en cacao ordinaire.

Q2 : Quelles sont les stratégies des producteurs vis-à-vis de la certification ?

Les organismes de certification travaillent en collaboration avec des organismes de mise en œuvre (GIZ, SwissContact, etc.) à travers la mise en place de projets pour former les cacaoculteurs et améliorer leur structure organisationnelle. En 2014, environ 12 % seulement des cacaoculteurs dans le monde, bénéficiaient de l'un de ces projets (Hütz-adams et al., 2016). En outre, les activités se sont jusqu'à présent souvent concentrées sur les Organisations de Producteurs (OP) ; elles sont ainsi plus faciles à mettre en place et moins coûteuses. Mais ces OP ne fonctionnent pas toujours de manière transparente et efficace (Hütz-adams et al., 2016).

Q3 : Quels sont les déterminants institutionnels au développement de la cacaoculture certifiée au Cameroun ?

Objectifs

L'objectif de cette étude est d'identifier et d'évaluer les règles de fonctionnement et le mode d'organisation des acteurs de la cacaoculture certifiée au Cameroun ainsi que, les éléments exogènes conditionnant la transformation de cette organisation et de ces règles. Plus spécifiquement, il est question de :

- Présenter l'organisation de la certification du cacao au Cameroun, en indiquant les acteurs spécifiques et les interactions entre ceux-ci ;
- Décrire les stratégies des producteurs certifiés et non-certifiés vis-à-vis de la certification ;
- Identifier les déterminants institutionnels au développement de la certification.

Organisation du mémoire

Pour atteindre les objectifs sus cités, le mémoire est organisé autour de quatre chapitres que sont : (1) chapitre 1 « cadre théorique et méthodologie » qui présente le cadre théorique et la méthode mobilisée ; (2) chapitre 2 « organisation de la certification au Cameroun » qui identifie les acteurs de la certification et décrit leurs fonctions et interactions ; (3) chapitre 3 « Perceptions de la certification par les producteurs » qui met en lumière les perceptions qu'ont les producteurs certifiés et non-certifiés vis-à-vis de la certification du cacao ; (4) chapitre 4 « Déterminants institutionnels de l'émergence de la certification », qui fait ressortir au regard des chapitres précédents ainsi que de la littérature sur les transitions sociotechniques, les déterminants au développement de la certification.

CHAP I. CADRE THEORIQUE ET METHODOLOGIE

Depuis l'après-guerre, le secteur agricole subit de perpétuelles mutations du fait de, la mondialisation des marchés des produits agricoles, l'évolution des technologies, l'évolution des rôles de l'État, et la variabilité climatique (Banque Mondiale, 2012). Pour pouvoir s'adapter à toutes ces transformations, les agriculteurs, les entreprises, et même les nations, doivent sans cesse innover.

Les recherches appliquées en biologie moléculaire, en génétique et en chimie ont donné naissance à de nombreuses innovations agricoles à travers le monde. Mais celles-ci n'ont pas eu que des effets positifs et ont contribué dans une certaine mesure à l'accentuation du changement climatique. De nombreux groupes épistémologiques (*Millennium Ecosystem Assessment*, IAASTD) appellent donc à une réorientation des sciences vers des approches plus holistiques de développement et de durabilité (Vanloqueren & Baret, 2009). C'est dans ce contexte que se développent les innovations agro-écologiques, telles que la certification du cacao, qui vise à préserver les écosystèmes agroforestiers, tout en garantissant des revenus suffisants aux producteurs. Mais pour que ces innovations se développent, elles doivent être adaptées aux institutions locales (normes sociales par exemple) et recevoir l'approbation des organisations (coopératives agricoles, exportateurs, acteurs des secteurs public et privé).

Les institutions jouent un rôle central dans le processus d'innovation notamment à travers l'apprentissage et le partage des connaissances (Hall, 2005). Les institutions sont à différencier des organisations qui renvoient aux entreprises, organismes de recherches, institutions gouvernementales (ministères), organismes non gouvernementaux (ONG), coopératives agricoles ; tandis que les institutions renvoient aux « règles du jeu », aux habitudes, règles formelles ou informelles qui régulent les interactions entre les individus et les groupes (Hall, 2005). La certification étant une innovation au Cameroun, la présente étude interroge les questions de développement de l'innovation, et son lien avec les institutions et organisations.

1.1. Cadre théorique et revue de la littérature

1.1.1. La certification : enjeux et limites

Depuis plusieurs décennies, les industries alimentaires utilisent les signes de qualité comme des stratégies institutionnelles de résistance à la concurrence, et d'adaptation aux attentes sociétales. En 1919, est créée « l'appellation d'origine » qui permet de spécifier tous types de produits par voie judiciaire ou administrative (Sylvander, 1995). Elle devient AOC en

1935 dans le vin et s'étend aux fromages en 1955. En 1960, « le label rouge » est créé ; puis mis en place par décret en 1965 (Sylvander, 1995). Au Cameroun, il n'existe pas de certification à l'origine du cacao du fait de la faible proportion de cacao transformée localement. Les dispositifs de certification à l'origine d'un point de vue historique et mondiale se développent dans les situations territoriales qui intègrent dans un même espace géographique, l'activité de production de la matière première et l'activité de transformation (Bridier & Chabrol, 2009).

Dans les années 1990, suite à l'apparition de crises sanitaires (vache folle, concombre tueur, etc.), et l'inquiétude grandissante au sujet de la préservation de l'environnement, et des moyens de subsistance des producteurs, de nombreuses initiatives de certification voient le jour. La certification des produits et des productions par les labels « Agriculture Biologique », « commerce équitable », « UTZ », « Rainforest Alliance », remonte au début du XXe siècle (Kuit & Waarts, 2015). « La certification désigne une procédure par laquelle une tierce partie, l'organisme certificateur, donne une assurance écrite qu'un système d'organisation, un processus, une personne, un produit ou un service est conforme à des exigences spécifiées dans une norme ou un référentiel » (Ministère de l'Economie, 2004). C'est un acte volontaire qui peut procurer aux entreprises/organisations, un avantage concurrentiel. C'est également un gage de qualité, pour les acheteurs/consommateurs, que le produit ou service obtenu réponde aux normes en vigueur.

Le concept du commerce équitable existe depuis les années 1950, mais ce n'est qu'à la fin de l'année 1988 que débute la commercialisation du premier café certifié Max Havelaar-Fairtrade (Kuit & Waarts, 2015). Aujourd'hui en plus du café, Fairtrade certifie une quinzaine de produits tels que les fruits et légumes, le coton, le cacao. La toute première certification de Rainforest Alliance remonte à 1993 ; et UTZ Certified naît en 1997 de la volonté d'un producteur guatémaltèque de café et d'un torréfacteur néerlandais, d'améliorer les connaissances des acteurs de la filière café sur les méthodes de production (UTZ, 2015). Aujourd'hui, en plus du café, UTZ certifie également le thé et le cacao.

La vision d'UTZ est d'améliorer la qualité professionnelle, sociale et environnementale dans les pratiques de production, en excluant le travail des enfants (Talla Sadeu, 2017). UTZ incite les producteurs à l'usage de bonnes pratiques agricoles, afin de réduire l'impact de l'agriculture sur l'environnement, de favoriser la santé des consommateurs et de meilleures conditions de travail aux producteurs, d'augmenter les revenus de ces derniers, et une amélioration de leurs pouvoirs de négociation sur les marchés. Les exigences du label UTZ sont les suivantes (Talla Sadeu, 2017) :

Tableau 1 : Exigences du label UTZ

<ol style="list-style-type: none">1. Disposer d'un plan de la zone de production ;2. Faire une estimation du rendement pour chaque année ;3. Disposer d'un registre à jour comportant les noms de tous les employés de l'exploitation ;4. Les employés doivent disposer d'un contrat de travail dûment négocié avec le chef d'exploitation ;5. Les engrais organiques et dérivés de cultures disponibles au niveau de l'exploitation doivent être utilisés en priorité et complétés par les engrais chimiques si les besoins en nutriments n'ont pas encore été répondus ;6. Les pesticides prohibés ne doivent pas être utilisés pendant la production ;7. Seules les personnes disposant d'une formation adéquate peuvent manipuler et appliquer les pesticides ;8. Les récoltes doivent se faire à la période adéquate ;9. Les mineurs (moins de 18 ans) n'effectuent pas de tâches dangereuses ou susceptibles de compromettre leur santé physique, mentale ou leur bien-être moral ;10. Respecter le nombre de jours de fermentation qui est de 6 jours au moins ;11. Réduire le taux d'humidité à 7% ;12. La production doit se faire dans un système agroforestier comportant au moins 18 arbres ;13. Tenir des registres sur la taille, l'application d'intrants, l'application d'intrants, les ventes, et les formations reçues.

Source : Talla Sadeu (2017)

Les récentes études (N'Dri Allou, 2016 ; Ngoucheme et al., 2016 ; Ingram et al., 2014 ; N'Dao, 2012) sur le cacao certifié, ont démontré l'impact positif et significatif de la certification sur l'augmentation des rendements et des revenus des producteurs, l'amélioration de la gestion des OPs et, l'amélioration des conditions de vie des populations. Ces études considèrent la certification comme un facteur de développement durable, au regard des problèmes environnementaux, sociaux, économiques et sanitaires qu'elle cherche à résoudre (Ouattara, 2015).

D'autres études en revanche (Ruf et al., 2013 ; Huybrechts, 2007), présentent des résultats assez mitigés de la certification. En effet, si Ruf et al., (2013) font état du manque de suivi effectif des activités de certification (insuffisance de contrôle), qui a pour conséquence le non-respect rigoureux des exigences de la certification (notamment les quantités de traitements phytosanitaires) ; Huybrechts (2007) quant à lui, fait référence à l'ingérence des partenaires (organisme de certification et exportateurs) dans le fonctionnement des OP, et au danger de dépendance des producteurs vis-à-vis de ceux-ci. En outre, Bouamra-Mechemache et al. (2014) affirment que dans les relations contractuelles exclusives entre acheteurs et producteurs, l'acheteur peut être tenté de profiter de cette situation pour payer un prix bas qui ne permettra pas de couvrir les coûts d'investissement. Cette situation de *hold-up* peut s'observer dans la

certification par l'achat de cacao certifié sous forme de cacao ordinaire (sans paiement de la prime).

Les avantages et inconvénients de la certification nous amène à nous interroger sur la pertinence de cette innovation au Cameroun, notamment le mode de coordination des acteurs qui pourrait favoriser ou non son déploiement.

1.1.2. Coordination des acteurs de la certification : un défi

Tschirley et al., (2009) ont défini la coordination comme « un ensemble d'efforts ou des mesures (publiques ou privées) visant à faire agir les acteurs dans un système de marché de manière commune ou complémentaire ou vers un objectif commun ». Les exemples de coordination comprennent la régulation par le secteur public du comportement des entreprises, la définition de normes de qualité par les entreprises privées et l'application des contrats formels (Folefack, 2010). Dans les filières agricoles, un mode de coordination efficace peut permettre à chaque acteur de dégager une plus-value.

Dans l'idéal néoclassique de concurrence parfaite, seule la coordination par les prix est requise (Folefack, 2010). Mais pour que cette coordination soit efficace, les producteurs doivent disposer d'informations parfaites, et avoir la capacité de réagir immédiatement aux évolutions de prix ; ce qui suppose une absence de contrainte de production (Folefack, 2010). Ces conditions ne sont en réalité jamais réunies dans les pays en développement (PED) et la coordination au sein des filières ne peut se faire par le seul jeu des prix (Stiglitz, 1987). En effet, les décisions des agents sont prises dans l'ignorance totale ou partielle de celles des autres agents et ne tiennent pas toujours compte des décisions antérieures, des éléments contextuels, et de leurs échelles de préférences (Folefack, 2010).

Dans le cas de la cacaoculture certifiée, les relations entre producteurs, organismes de certification et acheteurs peuvent faire l'objet d'une contractualisation sur certains segments de la filière, ou d'une intégration totale. De même, les producteurs entre eux ont des relations formelles ou informelles au sein de leurs OP. Le succès des relations entre tous les acteurs de la certification dépend de la qualité de la coordination existante.

Les institutions dans le mécanisme de coordination des acteurs

L'analyse du rôle des institutions dans les mécanismes de coordination des acteurs a connu un renouveau important grâce aux approches néo-institutionnalistes de la théorie des coûts de transaction et la théorie de l'agence, et l'économie des conventions. Toutes ces approches soulignent la nécessité de prise en compte des institutions dans l'analyse des comportements des agents économiques.

« Les institutions sont des systèmes de règles sociales établies et intégrés qui structurent les interactions sociales » (Hodgson, 2006). Le concept d'institutions est souvent mal compris, et assimilé aux organisations. Mais selon North (1990, pp. 3), « les institutions sont les règles du jeu (droits de propriété, règles et lois, procédures d'arbitrage et de sanction, etc.) dans la société ou, plus formellement, sont des contraintes humainement conçues qui façonnent l'interaction humaine. En conséquence, elles structurent les incitations à l'échange humain, qu'elles soient politiques, sociales ou économiques Sur le plan conceptuel, ce qui doit être clairement différencié, ce sont les règles, des joueurs. Le but des règles est de définir la façon dont le jeu est joué, et l'objectif de l'équipe dans cet ensemble de règles est de gagner le jeu ». Les institutions apparaissent donc comme des canaliseurs de l'action humaine, puisqu'elles permettent ou contraignent le développement de certaines activités, et vont être considérées par les agents comme des ressources (Coriat & Weinstein, 2004) pour la mise sur pied de stratégies.

Les institutions sont à distinguer des organisations qui sont des structures formelles constituées d'individus et de groupes ayant un but précis et des objectifs clairement définis (Hall, 2005 ; Edquist, 1997). Les organisations regroupent les entités politiques (parties politiques, organes de régulation, etc.), économiques (entreprises, exploitations agricoles, coopératives), sociales (églises, clubs) et éducatives (écoles, universités, centres de formation) (North, 1990). Ce sont les acteurs du jeu qui utilisent les règles à leur avantage pour gagner la partie.

Compte tenu du rôle centrale joué par les institutions dans le processus d'innovation (Hall, 2005 ; Edquist, 1997), la question essentielle est de savoir en quoi les institutions facilitent ou contraignent le développement de la certification au Cameroun.

1.1.3. La certification du cacao : une innovation en devenir ?

L'innovation est indispensable à la compétitivité, voire à la survie même des entreprises : « une entreprise qui n'innove pas est condamnée à plus ou moins long terme à la disparition » (Temri, 2000). Innover, selon la définition courante (dictionnaire Larousse), signifie introduire quelque chose de nouveau pour remplacer quelque chose d'ancien dans un domaine quelconque. Le produit nouveau peut être un bien physique, un service, un procédé, un savoir-faire, un dispositif organisationnel ou la combinaison de plusieurs de ces variables. Nombre des innovations introduites en agriculture sont en fait des « innovations de procédé », qui portent sur des méthodes de production, par exemple l'adoption de semences, de techniques d'irrigation ou de techniques de gestion des déchets plus performantes (OCDE, 2013). C'est le cas de la certification du cacao, qui de par ses exigences (respect des bonnes pratiques agricoles, diminution de la déforestation, interdiction du travail des enfants), devrait conduire à une hausse

de la productivité et donc des revenus, mais aussi à l'amélioration des performances environnementales des exploitations.

Le concept d'innovation a beaucoup évolué partant d'une approche linéaire qui met la recherche à la base du processus d'innovation, vers une approche plus évolutive de l'innovation en tant que mise en commun de savoirs et de savoir-faire par différentes catégories d'acteurs.

1.1.3.1. Emergence des innovations

a. L'approche néoclassique de l'innovation : le modèle linéaire

Pendant de nombreuses années (entre 1960 – 1990), la science et la technologie étaient considérées comme des acteurs majeurs du processus de transformation technologique et sociotechnique. Renforcer les capacités régional et national des acteurs de la recherche agricole était au centre des préoccupations (Hall, 2005). Cela incluait de former des scientifiques et de mettre sur pied des structures de recherche publiques. Le modèle linéaire de l'innovation suppose que l'innovation est le résultat de la recherche scientifique ; et qu'il existe une relation directe de cause à effet entre la recherche agricole, le développement des techniques, leur diffusion et, enfin leur adoption par les agriculteurs.



Figure 1: Le modèle linéaire de l'innovation

Source : adapté de Kline & Rosenberg (1986)

C'est sur ce modèle que reposaient les politiques d'intensification de l'agriculture (« révolution verte ») caractérisées par utilisation des variétés améliorées, fertilisation minérale, protection chimique des cultures, travail du sol et culture pure. Bien qu'ayant été la référence pendant longtemps, cette vision de l'innovation comporte de sérieuses limites. La plus importante porte sur l'absence de rétroactions (Kline & Rosenberg, 1986). En effet, dans ce modèle, les séquences s'enchaînent de manière linéaire sans besoin de retour d'informations. Ce modèle linéaire amène aussi à penser que les connaissances scientifiques sont plus importantes que les savoirs paysans. Ce modèle suppose que c'est la recherche scientifique qui donne forcément lieu à l'innovation ; et néglige les autres formes de savoirs et savoir-faire. Or, les investissements dans les systèmes de recherche et développement (R-D), de vulgarisation et d'éducation du secteur public, ne permettent pas, à eux seuls, de générer des innovations au regard des problèmes auxquels se trouve confrontée l'agriculture (Banque Mondiale, 2012).

b. La régulation par le marché : l'innovation dans un contexte économique global

Au cours des années 80, les Etats africains se sont progressivement désengagés du secteur agricole ; ce qui a conduit à une régulation de l'innovation par le marché. Le secteur privé s'est ainsi avéré être un acteur clé aussi bien dans le domaine de la recherche que dans la fourniture de services (Hall, 2005). Le développement de la biotechnologie par des firmes multinationales, et sa diffusion dans les PED caractérise cette phase de développement. On a ainsi assisté à l'avancée fulgurante du génie génétique dans de nombreux pays européens au détriment d'innovations agroécologiques (Vanloqueren & Baret, 2009). En effet, les objectifs d'accroissement de la productivité des exploitations prônés par le génie génétique, disposaient d'un cadre légal et institutionnel (ressources financières, personnel formé, pouvoir des lobbies) plus propice à son déploiement que les innovations agroécologiques (Vanloqueren & Baret, 2009). Toutefois l'adoption des biotechnologies dans le contexte de PED ne profite souvent qu'à une poignée d'acteurs à savoir les grands industriels (Sawadogo, 2017) ; car n'émanant pas d'un processus de concertation entre tous les acteurs de l'innovation. Il n'est donc pas surprenant que ces innovations fassent l'objet d'une appropriation partielle (Temple, 2017) ou d'un abandon par les producteurs parce qu'ils n'auront pas été pris en compte dans le processus de développement de la technologie.

Les approches précédentes suggèrent qu'en plus d'un investissement en R-D, le développement de l'innovation exige aussi une action collective, l'échange de connaissances entre divers acteurs à toutes les phases du processus : conception ; expérimentation et dissémination (Temple, 2017). L'innovation agricole présente aujourd'hui une portée plus large et un caractère plus complexe qu'auparavant (OCDE, 2013). Elle est le fruit de l'interaction de différents savoirs, différentes institutions/organisations et groupe d'acteurs qui forment le Système d'Innovation (SI).

c. L'approche évolutionniste de l'innovation : le Système d'Innovation (SI)

Le concept de Système d'Innovation (SI) est présent depuis la fin des années 1980 dans un nombre important de recherches sur l'innovation, mais aussi de plus en plus dans les documents d'instances internationales de développement (OCDE, UE, Banque Mondiale...) (Touzard et al., 2015). D'une manière générale, « le SI cherche à saisir comment un ensemble d'institutions, d'organisations, de réseaux et d'acteurs peuvent interagir pour favoriser l'innovation dans un espace donné national, régional ou sectoriel, ou dans un espace construit par des entreprises ou autour du développement d'une technologie » (Carlsson et al., 2002).

Employé à l'origine pour étudier les innovations technologiques dans l'industrie (Touzard et al., 2015), le concept s'est étendu à l'analyse des innovations agricoles et agroalimentaires sous la dénomination de Système d'Innovation Agricole (S.I.A) (OCDE, 2013 ; Banque Mondiale, 2012), représenté par la figure 2 ci-dessous. Bien que dominée par des approches économiques, la référence aux SI est aussi présente dans des travaux en science de gestion (management de l'innovation), en sociologie ou dans les travaux sur les transitions sociotechniques (Geels & Schot, 2007). La diversité des approches disciplinaires, confrontée à différents niveaux d'applications (national, régional, sous régional, sectoriel), présente toutefois un cadre commun : une vision interactionniste de l'innovation. Elles étendent l'analyse à une diversité d'acteurs et à l'environnement dans lequel ils opèrent ; un rôle central accordé aux connaissances, mais aussi aux relations sociales (Touzard et al., 2015).

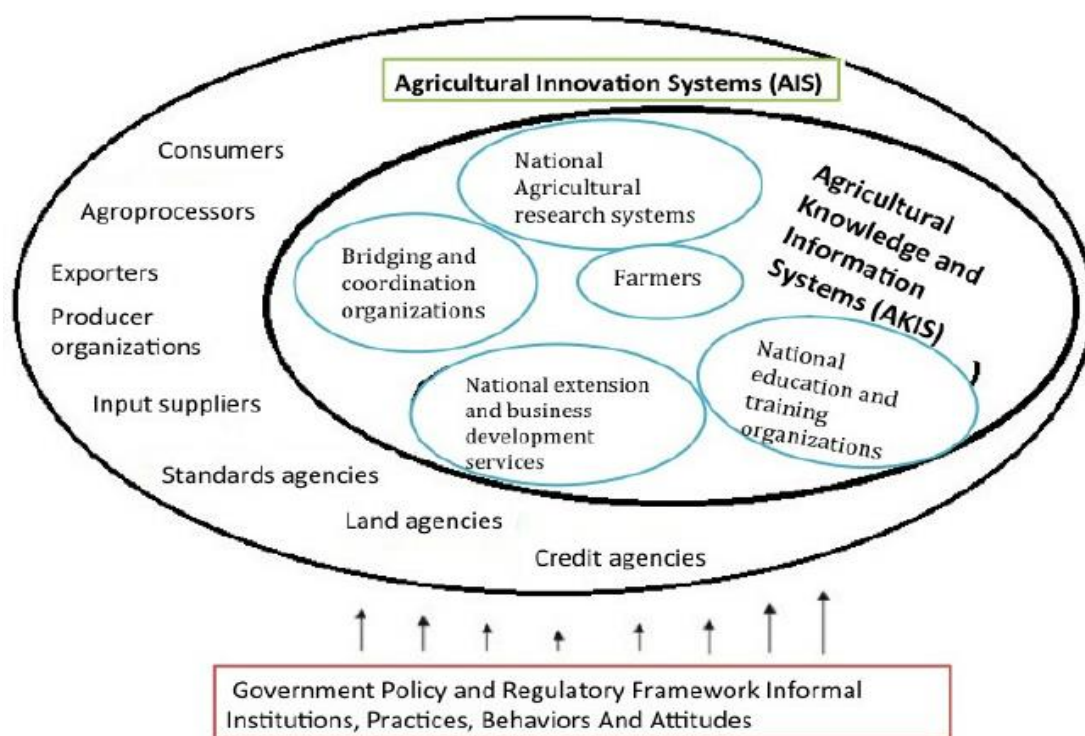


Figure 2: Système Agricole d'Innovation

Source : Banque Mondiale, 2012

Du fait de la diversité d'acteurs et d'institutions aujourd'hui impliqués dans la mise en place d'innovations agricoles, divers paramètres socio-producteurs doivent être pris en compte dans cette étude. Les variables fréquemment évoquées par les auteurs comme déterminants à l'appropriation d'une innovation par les producteurs sont : (i) l'encadrement des producteurs par les services de vulgarisation (Mabah Tene, Havard, & Temple, 2013 ; Adéoti, Coulibaly, & Tamo, 2007 ; Alary, 2007), (ii) la structure organisationnelle de l'organisation de producteurs (OP) influence (Gautrey, 2016), (iii) les coûts de transaction perçus par les

producteurs (Foundjem-Tita, D'Haese, Degrande, Tchoundjeu, & Van Damme, 2011), (iv) le niveau de dépendance (Foundjem-Tita et al., 2012 ; My, 2007) des producteurs vis-à-vis des acheteurs, (v) la confiance (Foundjem-Tita et al., 2012; My, 2007) qu'a l'organisation réceptive (producteurs ou organisation de producteurs) envers l'organisme donneur d'ordres (organisme certificateur).

Il s'agit de comprendre comment ces facteurs s'emboîtent entre eux pour promouvoir le développement de la certification ou créer une situation de *lock-out* (Vanloqueren & Baret, 2009) qui inhibe le développement d'innovations agroécologiques.

1.1.3.2. Le modèle de Geels : une approche par la transition

Ce modèle est présenté par Frank Geels et Johan Schot dans leur article intitulé « Typology of sociotechnical transition pathways ». Il s'agit d'un modèle multi-niveau - *Multi-level perspective (MLP)* qui distingue trois niveaux d'analyse : la niche d'innovation, le régime sociotechnique et le paysage sociotechnique.

a. La niche d'innovation

Elle représente le niveau microéconomique où les innovations se développent (Geels & Schot, 2007). Ces innovations sont le plus souvent instables, avec des faibles performances, parce qu'elles sont portées par un nombre réduit d'acteurs et ne disposent pas encore d'un cadre réglementaire ou institutionnel nécessaire à leur expansion. Geels et Schot (2007) affirment que ces niches sont des « chambres d'incubations » qui protègent les innovations des forces de sélection du marché. Dans le cadre de cette étude, la niche d'innovation représente le système UTZ de certification du cacao.

b. Le régime sociotechnique

Il renvoie à l'environnement institutionnel composé de règles (formelles et informelles) socialement partagées entre les acteurs. Ces règles sont de trois sortes : régulatrices (régulations, standards, lois, etc.), normatives (valeurs, normes de comportements) et cognitives (systèmes de croyance) (Geels & Schot, 2007). Le régime sociotechnique se compose de divers acteurs (chercheurs, politiciens, producteurs, transformateurs, consommateurs, etc.) qui définissent et utilisent les règles. Lesquels contribuent à stabiliser les trajectoires des innovations de différentes manières : soit en modifiant l'innovation pour qu'elles répondent aux attentes du régime et qu'elle devienne la norme, soit en laissant l'innovation évoluer en marge du régime déjà existant. La transition se produit donc

effectivement lorsque l'on passe d'un régime sociotechnique à un autre (Geels & Schot, 2007). Ainsi, l'on pourrait parler de transition sociotechnique si la cacaoculture certifiée finit par dominer ou prendre le dessus sur la cacaoculture conventionnelle.

c. Le paysage sociotechnique

Le paysage sociotechnique représente l'environnement qui entoure la niche et le régime sociotechnique, et qui peut avoir une influence sur le développement des innovations. Il se compose des politiques macroéconomiques (par exemple la demande croissante des agro-industries européennes pour le cacao certifié), des considérations environnementales (l'intérêt croissant des acteurs pour la préservation de l'environnement), des représentations culturelles. La figure 3 présente la représentation graphique du modèle MLP.

Increasing structuration
of activities in local practices

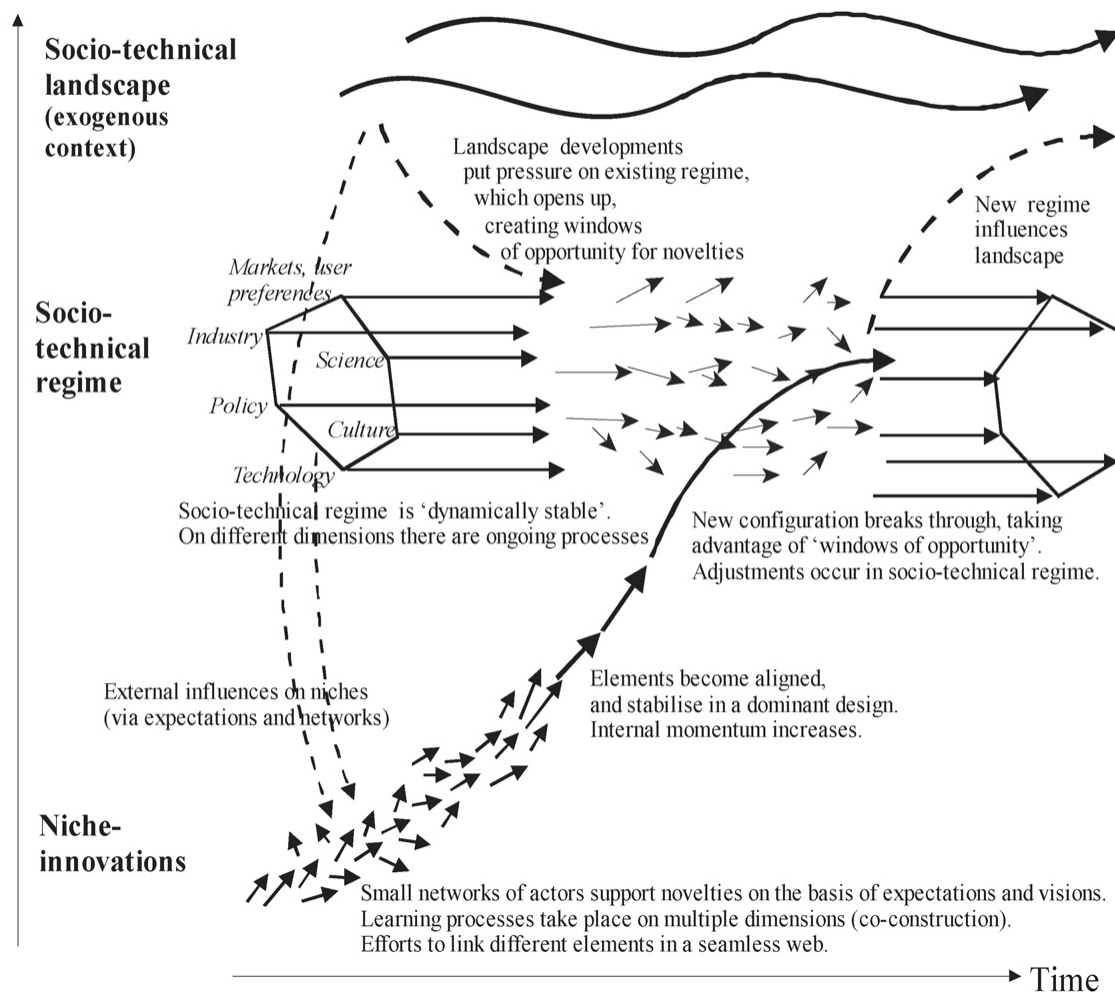


Figure 3: Modèle MLP

Source : Geels, F. W., & Schot, J. (2007).

Pour Geels et Schot (2007), les innovations ont très souvent le support de groupes influents et se développent à travers un processus d'apprentissage entre acteurs. Pour qu'elles puissent être stables, elles vont en synergie avec le paysage sociotechnique, faire pression sur le régime. Cette pression va déstabiliser le régime déjà existant (la cacaoculture conventionnelle en l'occurrence) et créer des fenêtres d'opportunités pour la niche (cacaoculture certifiée). Il existe aussi une relation directe entre le paysage sociotechnique et la niche d'innovation ; en ce sens que les changements survenus dans le paysage sont à l'origine de la création d'innovations. Dans le contexte de la cacaoculture certifiée, nous admettons que les exigences des acheteurs internationaux à vouloir du cacao durable, combinées aux enjeux de préservation de l'environnement, ont favorisé la mise en place de systèmes de certification du cacao à travers le monde. Pour mieux comprendre les facteurs qui pourraient favoriser la transition (le passage de la niche au régime sociotechnique), il est important de déterminer les interactions et les activités au sein des différents groupes du régime sociotechnique et de la niche, qui permettent le développement ou l'inhibition de la certification.

Dans la région du Centre, les interactions dans la vente du cacao ont lieu entre les producteurs, les coxieurs, les acheteurs agréés, les Organisations paysannes (OP) et les exportateurs (Kamdem et al., 2010). En effet, les producteurs vendent soit aux acheteurs agréés - *Legal Buyers Agents (LBAs)* (5% des producteurs), soit aux coxieurs¹ (51% des producteurs) ou enfin aux OP (44% des producteurs) (Kamdem et al., 2010), comme le présente la figure 4 ci-contre.

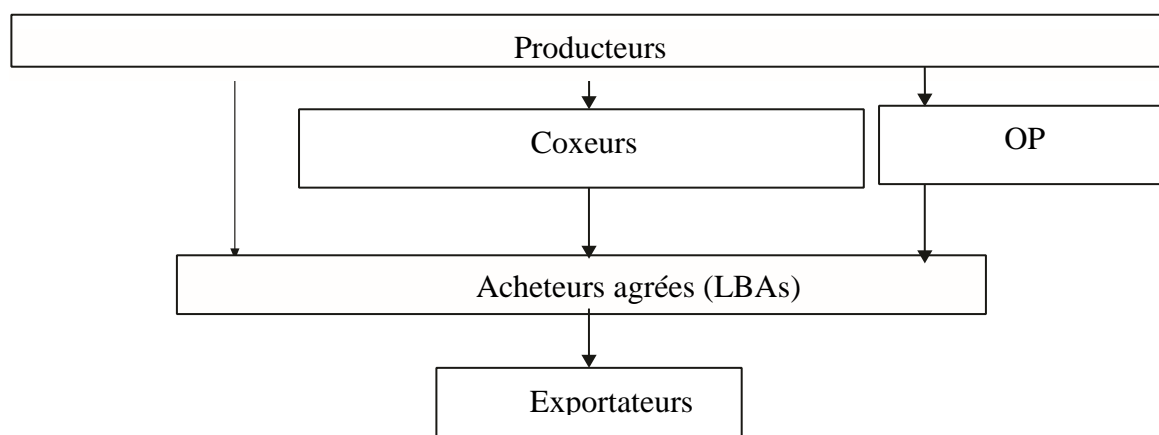


Figure 4 : Organisation du circuit de commercialisation du cacao au Cameroun

Source : Kamdem et al. (2010)

L'un des questionnements de cette étude est de savoir comment s'organise la certification au Cameroun, et comment celle-ci (organisation) influe sur le développement de cette innovation.

¹ Vendeurs non agréés de cacao

1.2. Matériels et méthodes

1.2.1. Description de la zone d'étude

L'étude se déroule dans la région du Centre Cameroun. C'est une région située au Centre du plateau Sud camerounais entre le 10^{ème} et le 15^{ème} degré de longitude Est, le 3^{ème} et le 6^{ème} degré de latitude Nord (Ministère de l'Economie, de la Planification, et de l'Aménagement du Territoire du Cameroun, 2014)

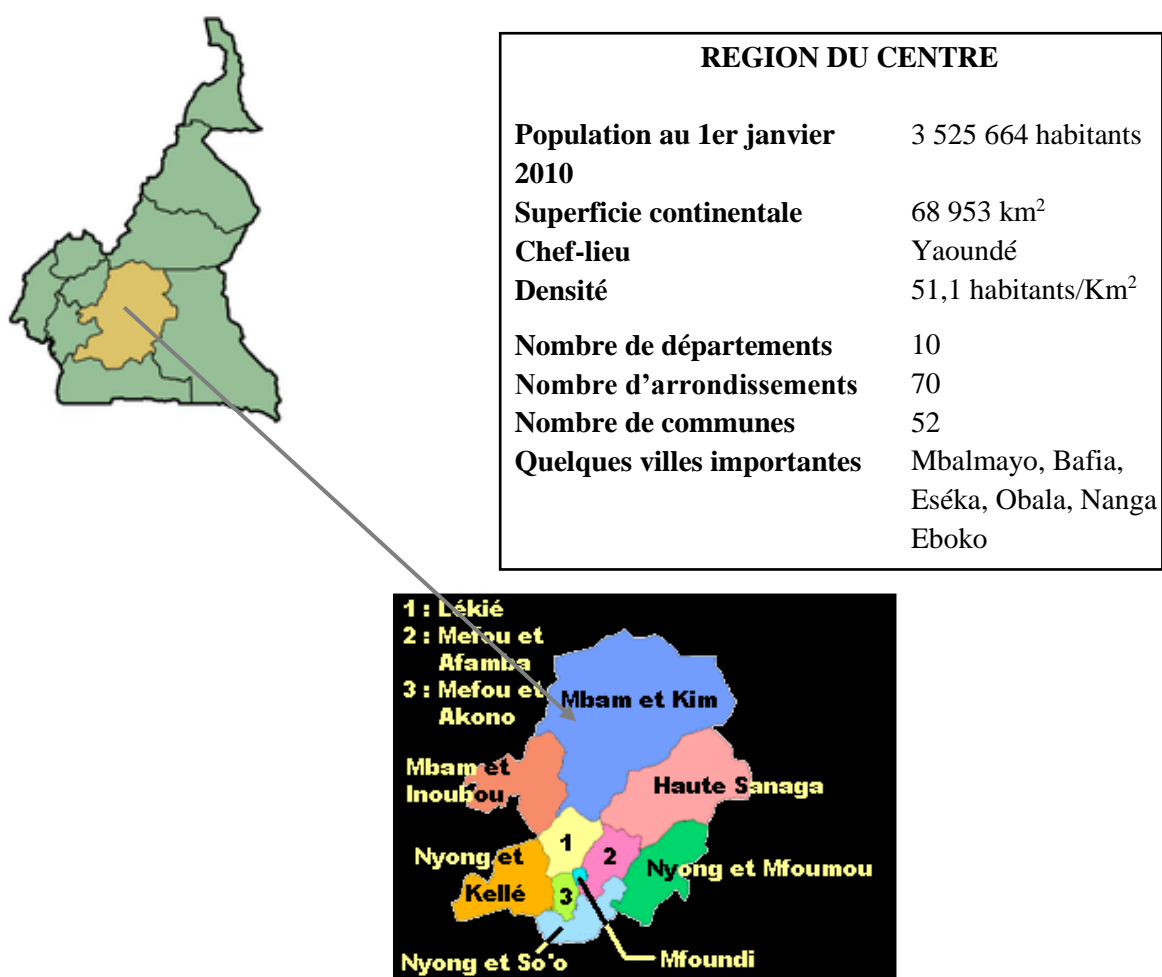


Figure 5 : Cartes du Cameroun et de la région du Centre Cameroun

Source : Programme des Nations Unies pour le Développement, & Ministère de l'Economie, de la Planification, et de l'Aménagement du Territoire du Cameroun. (2010)

L'agriculture de rente est l'une des principales sources de revenus de la région, la cacaoculture étant la principale culture de base. Estimée à 67 000 tonnes en 2009 d'après les données statistiques de la Délégation Régionale du Centre du Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural du Cameroun (DR/MINADER), la production estimée en 2012, du cacao

dans la région était de 99 993 tonnes pour une superficie d'environ 164 456 hectares. En 2013 cette production est estimée à 136 106 tonnes (MINEPAT, 2014).

Les départements de la Lékié, de la Mefou et du Nyong et So'o au Centre sont des zones de forte production du cacao au Cameroun, parce qu'elles sont aussi des zones de plus fortes pressions démographiques. Plusieurs raisons peuvent expliquer ce phénomène : l'abondance de main-d'œuvre permet d'entretenir plus facilement et de récolter de vastes plantations, mais aussi l'effort d'encadrement agricole est beaucoup plus facile à poursuivre (et les nouvelles techniques plus faciles à diffuser) en milieu de population dense qu'en zone d'habitat dispersé (Champaud, 1966).

La région du Centre est celle qui abrite aussi le plus de producteurs certifiés UTZ.

1.2.2. Collecte et analyse des données

Dans le cadre de cette étude, des entretiens semi-structurés ont été réalisés à l'aide de guides d'entretien auprès de différentes catégories d'acteurs que sont :

- Les responsables des coopératives de producteurs de cacao certifié auprès desquels les informations ci-après ont été obtenues : le fonctionnement de leur organisation de producteurs, le déroulement du processus de certification et les opérations liées à la vente du cacao (relations avec les acheteurs), les difficultés qu'ils rencontrent dans la certification.
- Les exportateurs. La production de cacao certifié ou non ne prend tout son sens que lorsque le produit est vendu. Il était donc important de recueillir des informations sur le mécanisme d'achat du cacao certifié aux producteurs (le prix d'achat du cacao certifié, le montant de la prime et son versement aux producteurs) et la perception de ces acteurs vis-à-vis de la certification.
- Le responsable en suivi-évaluation des projets de certification UTZ (basé au Pays-Bas) a apporté des précisions sur la nature de leur implication au Cameroun.
- Les organismes de développement (SNV), les représentants des institutions publiques (MINADER) et la plateforme de concertation des acteurs du secteur privé (CICC) ont défini leurs positions par rapport à la certification et les raisons qui sous-tendent ces positions.

De plus, une consultation des rapports d'institutions de recherche (IITA, CIRAD), a été faite afin de déterminer leurs rôles éventuels dans la certification du cacao.

Le résumé des acteurs est consigné dans le tableau 2 ci-après :

Tableau 2: Personnes consultées/interviewées

Nature de l'acteur	Nom de l'organisation	Fonction de l'acteur rencontré	Nombre d'entretiens
Coopératives	SOCAMAK	- Directeur - Secrétaire général	2
	MBANGASSUD	- PCA - Secrétaire général	2
Exportateurs	SIC CACAO	Responsable du programme de durabilité chez SIC CACAOS	1
	AMS	Point focal AMS au Cameroun	1
Certificateurs	UTZ	Responsable suivi-évaluation des projets de certification	1
Organismes de développement	SNV	Responsable de la formation des Producteurs	1
Institutions publiques/parapubliques	MINADER	Chef service de la Certification	1
	CICC	Chargé d'étude à la cellule de suivi et de gestion des projets	1
Centres de recherche	IITA, CIRAD	Rapport d'activités sur les Champ Ecoles Paysans (CEP)	
Total			11

Après les entretiens, nous avons administré 90 questionnaires à 44 producteurs certifiés (membres des coopératives MBANGASSUD et SOCAMAK) et 46 producteurs non certifiés, afin de dégager la perception qu'ils ont de la certification.

MBANGASSUD (Société Coopérative des producteurs de cacao de Mbangassina Sud) est une coopérative composée d'environ 350 membres dont 280 sont certifiés RA et UTZ confondus, et couvre six localités du département du Mbam et Kim dans la région du Centre. SOCAMAK (Société Coopérative des producteurs de la Mefou et Akono) est composé de 634

membres (dont 434 certifiés UTZ) et couvre près de 1215 ha de plantation dans le département de la Mefou et Akono.

Les producteurs enquêtés sont à 92,22% des hommes, 60% sont mariés, 52,22% ont un niveau d'éducation secondaire et 48,89% ont un âge compris entre 36 et 55 ans, comme le montre le tableau 3 ci-après.

Tableau 3: Caractéristiques socio-économiques des enquêtés

Caractéristiques socio-économiques	Modalités	PC	PNC
Sexe	Homme	41	42
	Femme	3	4
Age	inférieur à 25 ans	0	2
	26 à 35 ans	5	11
	36 à 45 ans	11	15
	46 à 55 ans	12	6
	56 à 65 ans	9	9
	66 ans ou plus	7	3
Statut matrimonial	Célibataire	3	7
	Concubin	6	14
	Divorcé	1	1
	Marié	34	20
	Veuf	0	4
Niveau d'éducation	n'est jamais allé à l'école	3	1
	Primaire	18	14
	Secondaire	24	23
	Universitaire	1	6

Les données obtenues ont fait l'objet d'une triangulation des points de vue des acteurs, et un test de chi-deux a été effectué pour déterminer la dépendance ou non entre deux variables.

CHAP II. ORGANISATION DE LA CERTIFICATION DU CACAO

Les changements de modes alimentaires et la mondialisation des échanges favorisent le développement de démarches qualité dans les filières, sous l'impulsion des producteurs ou des distributeurs (Moustier & Egg, 2006). Le développement de produits de qualité exige des modifications de la technologie, et des relations entre les acteurs (Moustier & Egg, 2006). Dans les PED, les problèmes de coordination entre offre et demande agricoles sont accentués par les infrastructures déficientes (ce qui implique des coûts de transport et de production élevés), le faible pouvoir d'achat des consommateurs (Casadella, 2014) et la difficulté de circulation de l'information entre les acteurs des filières (Moustier & Egg, 2006). Pour résoudre ces problèmes, Codron et al. (2000) identifient trois formes de coordination : (i) le signal de qualité (adressé aux consommateurs par les autres acteurs des filières), par exemple, les marques et les labels, (ii) la coordination verticale intra-filière où l'on retrouve les marchés spot, les contrats, l'intégration verticale, (iii) l'action collective (coordination horizontale) dans la construction et le maintien de la qualité.

Dans le cadre de cette étude, nous nous intéressons à la coordination verticale entre producteurs ou organisations de producteurs (OP) et les organismes de certification, et à la coordination horizontale au sein des OP.

2.1. Configuration des acteurs de la certification : représentation théorique de la certification versus organisation empirique

UTZ Certified est un programme et un label pour l'agriculture durable à travers le monde. Ils s'adressent aux producteurs ou groupes de producteurs et Acteurs de la Chaîne d'Approvisionnement (ACA) qui souhaitent vendre et/ou acheter leur produit comme étant certifié UTZ (UTZ, 2015). UTZ a mis sur pied un protocole qui décrit le processus pour devenir un membre UTZ ou un Organisme de Certification (OC) agréé par UTZ. Ces OC peuvent être des responsables de programme de certification (par exemple des exportateurs), des certificateurs, et des auditeurs. Le Protocole de Certification décrit également les accords déterminant la relation entre les OC et UTZ Certified (UTZ, 2015). La procédure générale de certification est ainsi décrite dans le tableau 4.

Tableau 4 : Procédure théorique de certification UTZ

		PROCEDURE DE CERTIFICATION GENERALE
1	A	Un nouveau membre s'inscrit en remplissant le formulaire d'inscription sur le site Web UTZ Certified.
	B	UTZ fournit au nouveau membre la confirmation de l'inscription dans le GIP (<i>Good Inside Portal</i>)
2		Le membre choisit et contacte un OC (exportateurs ou auditeurs). Ils signent un contrat
3		L'OC fournit la dernière version de tous les documents pour la certification UTZ (Protocole de Certification) afin que le membre les lise et les comprenne.
4		Le membre et l'OC conviennent de la date de l'audit.
5		L'OC réalise l'audit annuel selon les exigences du Code de conduite UTZ
6	A	Si des non-conformités sont trouvées lors de l'audit, le membre met en œuvre une mesure corrective pour les résoudre.
	B	L'OC réalise un autre audit pour confirmer que les non-conformités ont été résolues.
7	A	Si l'OC décide de ne pas certifier le membre, l'OC informe le membre et UTZ Certified de la décision.
	B	Si l'OC décide de certifier le membre, l'OC délivre le certificat (mais ne l'envoie pas encore au membre), et demande une licence pour le membre dans le GIP dans un délai de 5 jours ouvrés après la décision de certification.
8		UTZ vérifie les informations dans la demande de licence dans un délai de 5 jours ouvrable après son envoi par l'OC.
9	A	Si UTZ estime que les informations dans la demande de licence sont incorrectes, incomplètes ou ne sont pas claires, une clarification par l'OC dans le rapport d'audit et/ou la demande de licence sont demandées.
	B	L'OC clarifie, corrige et/ou complète les informations dans la demande de licence, et la renvoie à UTZ dans un délai de 7 jours ouvrable.
10		Si UTZ considère que les informations dans la demande de licence sont correctes et complètes, il active la licence dans le GIP.
11		L'OC envoie le certificat au membre ; le certificat est valable un an

Source : UTZ (2015)

Dans la certification du cacao, les OC sont de deux ordres, les exportateurs agréés UTZ et les auditeurs. La description de la procédure de certification, montre une interaction entre trois principaux acteurs : les producteurs ou groupes de producteurs, l'OC (qui peut être un exportateur ou un auditeur) et UTZ (confère figure 6 ci-dessous). La plus part des transactions ont lieu entre producteurs et OC dans la mise à disposition d'informations sur les exigences du label, le respect de la conformité des producteurs (audit).

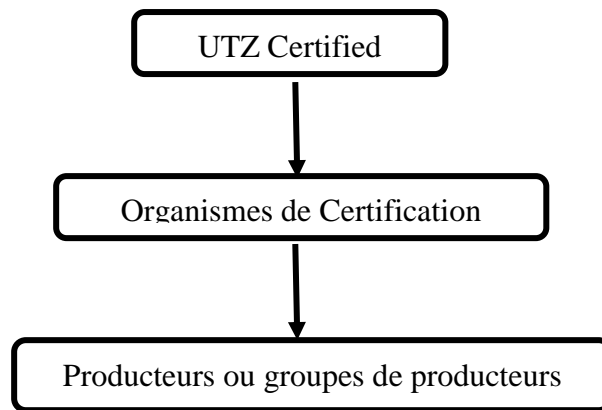


Figure 6: Représentation théorique de la certification UTZ du cacao

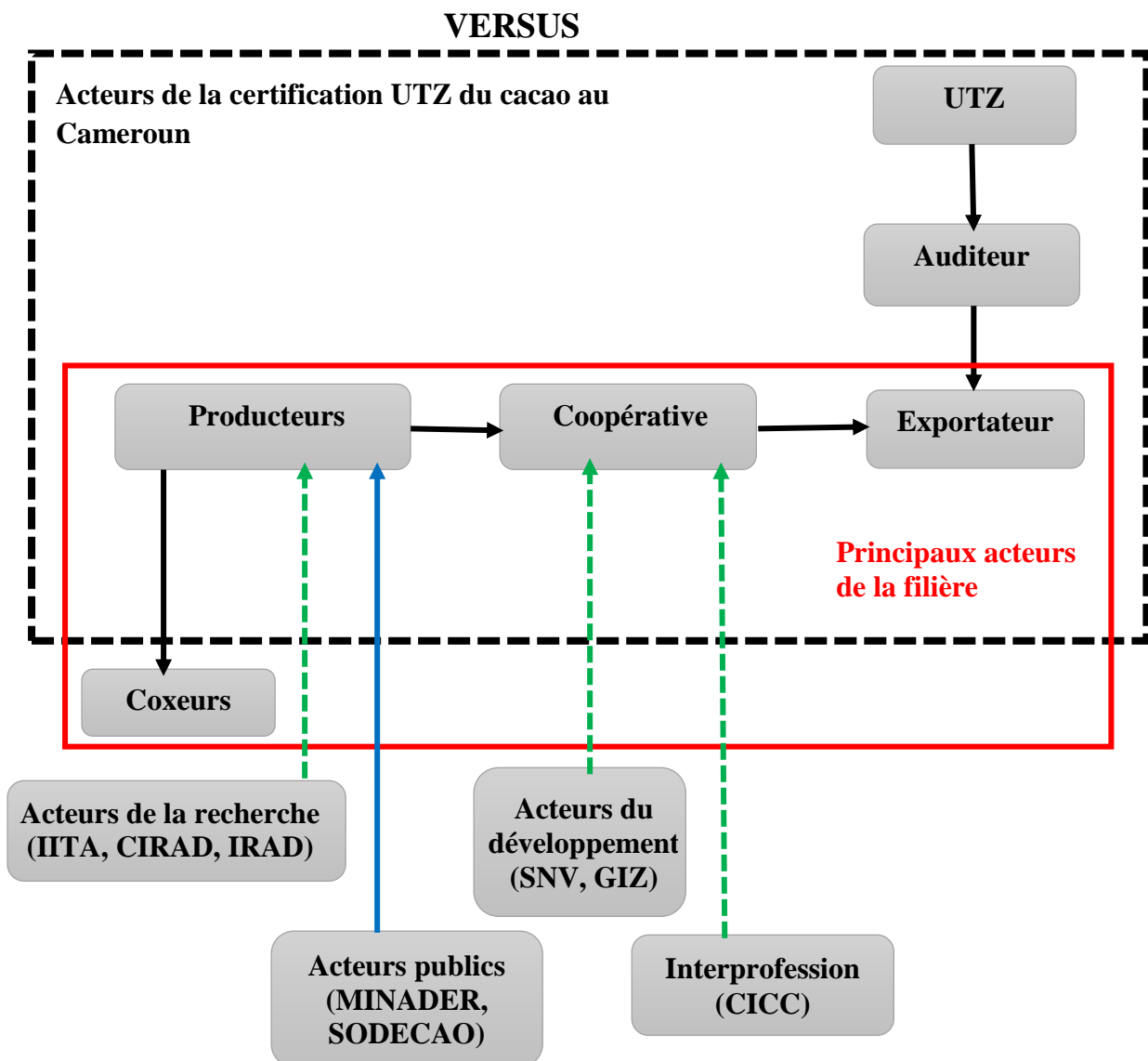


Figure 7 : Organisation de la certification UTZ du cacao dans la région du Centre

- Relation en lien avec la certification
- - - - Formation des producteurs aux bonnes pratiques agricoles sans lien avec la certification
- Mise à disposition des plants de bonne qualité aux producteurs

Les figures 6 et 7 sont assez semblables en ce sens que les producteurs certifiés (représentés par leurs coopératives) du Cameroun travaillent principalement avec les exportateurs (organisme de certification) dans la mise en pratique des exigences du certificat UTZ. Les exportateurs à leur tour se chargent de contacter les auditeurs agréés UTZ. Après l'audit, le rapport de la situation de la coopérative est envoyé à UTZ Certified qui se charge de l'élaboration du certificat, qui est remis à la coopérative par l'OC.

Les partenaires au développement (SNV, GIZ), les centres de recherche (IITA) et les institutions publiques (MINADER, SODECAO) ne sont pas directement impliqués dans la certification. Ces structures travaillent avec les producteurs pour diverses raisons mais sans qu'un système de certification n'y soit adossé. Les caractéristiques des relations entre chaque groupe d'acteurs sont décrites dans les sections suivantes.

2.2. Une gestion mutuelle de la qualité : la relation producteur-coopérative

Les coopératives agricoles représentent des acteurs clés du processus de certification, puisque ce sont elles qui sont chargées de respecter les normes du système de certification UTZ (confère annexe). La coopérative MBANGASSUD est un exemple intéressant d'action collective et d'intégration verticale dans la filière cacao certifié. MBANGASSUD était une union de Sept GIC créée en 1999 ; ces GIC rassemblaient quatre villages. En 2007, cinq GIC se sont ajoutés. En 2012, SIC CACAO, l'acheteur de la coopérative, incite les membres à produire du cacao durable ; chose que la coopérative accepte connaissant les enjeux globaux de préservation de l'environnement, mais aussi et surtout l'exigence des acheteurs tels que Mars et Barry Callebaut à n'acheter que du cacao certifié d'ici 2020. C'est ainsi qu'en 2012 les GIC disparaissent et la coopérative naît. MBANGASSUD obtient le certificat Rainforest Alliance (RA) en 2012 et depuis 2016, elle est aussi certifiée UTZ. La coopérative permet aux producteurs certifiés d'internaliser de nombreux coûts qui n'auraient pas pu être supportés par chaque producteur individuel.

La coopérative assure la formation des producteurs certifiés (PC), à travers des producteurs relais (PR) qui ont été formés précédemment par un exportateur certifié UTZ. MBANGASSUD dispose de six producteurs relais répartis dans les six villages que compte la coopérative. En plus de la formation, ces PR sont chargés de la sensibilisation des producteurs non certifiés, à adhérer à la certification et du suivi de l'application des Bonnes Pratiques Agricoles (BPA) par les producteurs. En effet, l'inspection interne est assurée par les PR (N'Dao, 2012) ; ils forment avec le Président du Conseil d'Administration (PCA), le directeur et l'Administrateur interne de Gestion (ADG) le Système Interne de Gestion (SIG). Après la formation, la coopérative doit prendre contact avec l'acheteur pour demander un audit des

exploitations de la coopérative. Le PCA est chargé d'adresser un mail au *cocoa manager* de SIC CACAO, qui à son tour, transfère ce mail à la représentation UTZ basée en Afrique de l'Ouest (Côte d'Ivoire). Les coûts d'audit et de formation sont prélevés de la prime des producteurs d'un montant de 30 FCFA/producteur/kg de cacao.

Du fait de la certification, la coopérative dispose en son sein des brigadiers phyto formés, dont le rôle est d'aider les Producteurs Certifiés (PC) qui les sollicitent dans le traitement de leurs exploitations ou l'octroi de conseils dans ce domaine. Leur travail est rémunéré à 50% par la coopérative et à 50% par le producteur qui sollicite leurs services. Un pulvérisateur vaut 500 FCFA, ce qui suppose que la coopérative et le producteur payeront chacun 250frs. Les brigadiers phyto ne font pas directement partie du SIG, mais contribue à sa mise en œuvre, parce qu'ils détiennent le registre des traitements phytosanitaires de la coopérative.

Pour bénéficier d'économies d'échelle et contrebalancer le pouvoir de marché de l'aval (Bouamra-Mechemache et al., 2014), la coopérative achète de façon groupée les produits phytosanitaires des PC et se charge de leur redistribution. Elle collecte le cacao de ses membres, le stocke et l'achemine vers l'entrepôt de l'exportateur.

La négociation des termes du contrat avec l'acheteur/exportateur fait aussi partie intégrante des services rendus par la coopérative à ses membres. En effet, le rassemblement des producteurs sous forme de coopérative leur permet de négocier collectivement leur contrat (Bouamra-Mechemache et al., 2014) et de réduire l'asymétrie dans les négociations entre le maillon agricole et le maillon de transformation (Zeuli & King, 2004). Cela favorise aussi la réduction de l'incertitude qui est souvent rattachée aux transactions, puisque le producteur sait déjà à l'avance à qui il vendra son cacao. A ce jour, la coopérative n'a qu'un acheteur exclusif, SIC CACAO, dont nous parlerons plus en détail dans les sections suivantes.

Enfin, l'introduction d'une épargne scolaire au sein de la coopérative permet aux membres de mieux gérer leurs revenus et de mettre de l'argent de côté pour les rentrées scolaires. Cette épargne est de 30FCFA/producteur/kg de cacao vendu.

La relation entre les producteurs et leur coopérative est caractérisée par un contrat verbal (N'Dao, 2012) dans lequel le producteur doit livrer entièrement sa production à la coopérative pour bénéficier en contrepartie des services de la coopérative. Cependant, ce contrat n'est pas toujours respecté. En effet, même étant certifiés, il arrive que les producteurs livrent une part de leur production aux coxieurs non seulement pour des besoins urgents d'argent (rentrée scolaire imminente, cas de maladie par exemple), mais quelques fois parce que le coxieur a préfinancé la production et a de ce fait la main mise sur une partie de la production et même sur

le prix d'achat du cacao aux producteurs ; le pouvoir de négociation des producteurs étant considérablement réduit dans le cadre de transactions liées (Kamdem et al., 2010). En conséquence, comme l'affirme Huybrechts (2007) le producteur livrera une partie de la production aux coxieurs et l'autre à la coopérative.

L'une des formes de relation qui lie le producteur certifié à sa coopérative est celle matérialisée par le schéma de la figure 8.

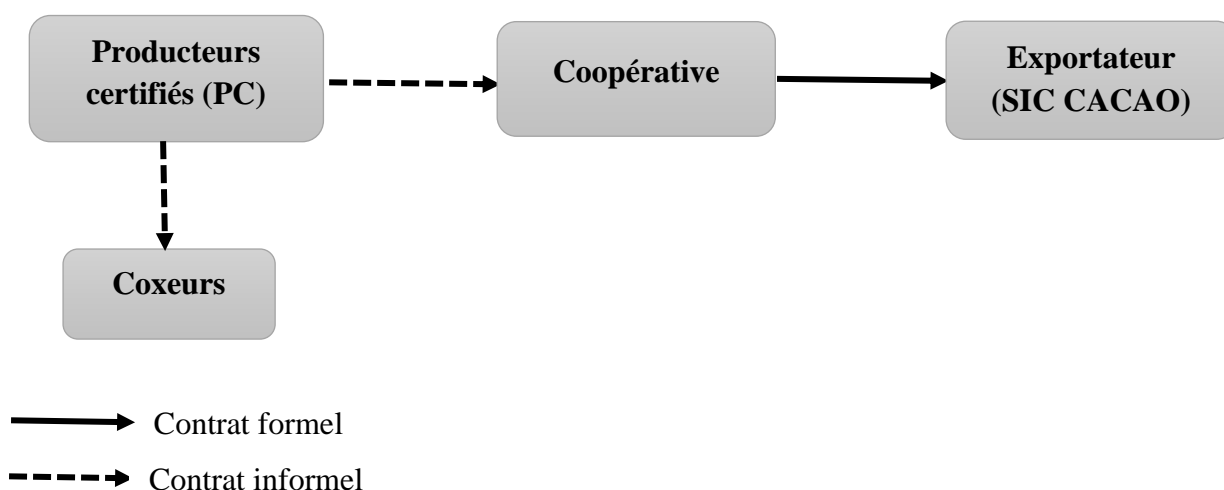


Figure 8: Type 1 de relation contractuelle dans la filière cacao certifiée

2.3. Une relation contractualisée : Relation coopérative- exportateur

Les exportateurs constituent aussi un maillon central du processus de certification du cacao au Cameroun. En effet, ce sont les exportateurs qui du fait de la pression subie par les acheteurs (des pays développés, incitent les producteurs à adhérer à la certification. Il s'agit de relations d'agence dans lesquelles le principal est l'exportateur et les coopératives sont les agents. Les exportateurs sont des acheteurs certifiés UTZ, qui ont des départements dédiés à la certification (Ouattara, 2015) et aux champ-écoles créés, et qui établissent des relations commerciales avec les coopératives chargées de produire du cacao en appliquant les normes du système de certification (Ouattara, 2015).

Les contrats signés entre les exportateurs et les coopératives sont à la fois des contrats de production et de commercialisation. « Les contrats de production sont des contrats qui lient les agriculteurs à des transformateurs, des firmes intégrantes ou des distributeurs et qui prévoient souvent dans le détail les intrants à utiliser et les procédés de production ; tandis que les contrats de commercialisation sont des contrats stipulant uniquement les conditions de vente, lesquelles portent fréquemment sur le prix, les volumes, les dates de livraison et la destination » (Vavra, 2009).

Dans le cadre de cette étude, nous avons rencontré deux exportateurs, Agroproduce Management Services (AMS) et SIC CACAO, dont le mode de collaboration avec les coopératives est assez différent.

2.3.1. Relation SIC CACAO et MBANGASSUD

SIC CACAO est une filiale de Barry Callebaut, qui achète à la fois les fèves de cacao certifié et non certifié, les transforme en poudre de cacao et en produits semi-finis. Actuellement, elle achète 33 000 tonnes de fèves de cacao, et vend une partie à CHOCOCAM (Chocolaterie et Confiserie du Cameroun) ; mais la plus grosse partie est vendue à Barry Callebaut, qui achemine les produits en France et en Belgique. SIC CACAO travaille avec la coopérative de planteurs de cacao de MBANGASSINA Sud (MBANGASSUD).

La relation entre SIC CACAO et MBANGASSUD est matérialisée par des contrats formels d'exclusivité d'une durée de trois (03) ans renouvelable.

La coopérative n'a pas de relation directe avec l'organisme de certification UTZ, celui-ci n'ayant pas de représentation au Cameroun. Toutes les activités liées à la certification passent par l'exportateur, qui relaie l'information par courrier électronique au bureau UTZ basé en Afrique de l'Ouest (Côte d'Ivoire). Tout producteur qui veut adhérer à la certification adresse une demande à SIC CACAO, qui instruit la coopérative d'organiser des champs écoles paysans avec ces producteurs, une fois qu'ils atteignent un certain nombre. Les Producteurs Relais (PR) formés par SIC CACAO forment les nouveaux adhérents, et vérifient à travers des inspections, qu'ils mettent en pratique les enseignements reçus. De même pour les audits annuels, le PCA de la coopérative adresse une demande au *cocoa manager* qui est à SIC CACAO, et ce dernier se charge de contacter les auditeurs présents en Côte d'Ivoire (bureau Veritas par exemple). Après vérification des points de contrôle, le certificat est délivré au nom de la coopérative (certificat de groupe).

2.3.1.1. Intérêts du partenariat

a. Meilleur partage des risques et réduction de l'incertitude

SIC CACAO intervient aussi bien en aval, qu'en amont de l'activité cacaoyère. En amont, elle préfinance 80 % des coûts de certification (les 20% restants étant à la charge de la coopérative). Ces charges se composent du paiement mensuel des six PR (100 000 FCFA/mois/PR) et des frais d'audits annuels. En aval, elle distribue aux producteurs certifiés leur prime conformément à l'arrangement signé avec la coopérative et après déduction des coûts de certification ci-dessus mentionné (confère figure 9 ci-dessous). Ce mode d'organisation des

transactions est en adéquation avec l'idée selon laquelle la coordination verticale dans les filières peut permettre au producteur de se couvrir contre différents risques (de prix, de débouché) (Tankam, 2017 ; Bouamra-Mechemache et al., 2014). Dans ce partenariat, l'incertitude et le risque sont considérablement réduits du côté de la coopérative, puisqu'elle sait déjà à qui elle vendra son cacao.

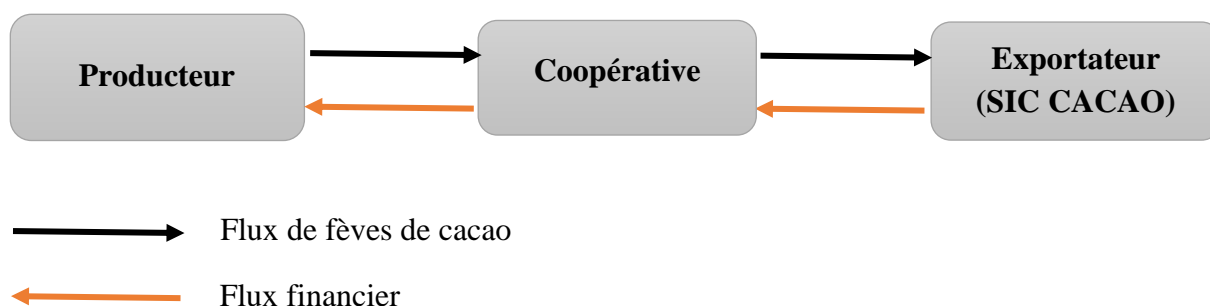


Figure 9: Flux de commercialisation du cacao entre SIC CACAO et MBANGASSUD

Source : adapté de (N'Dao, 2012)

b. Amélioration de la gestion de la coopérative

En dehors de l'assurance que leur cacao sera vendu, l'autre avantage de cette collaboration est l'amélioration du fonctionnement de la coopérative. La coopérative ayant obtenu le certificat RA avant UTZ ; cela a permis de renforcer les capacités organisationnelles de celle-ci ; parce que RA met l'accent sur la bonne gestion des organisations qui sont certifiées en son nom. C'est ainsi que depuis 2012, un Administrateur interne De Gestion (ADG) a été affecté par SIC CACAO à la coopérative, pour les aider à consolider des acquis dans l'organisation de leur structure. L'ADG est le principal responsable du Système Interne de Gestion (SIG) relatif au projet de certification de la coopérative. C'est lui qui se charge de faire respecter aux membres de la coopérative, le règlement interne relatif à l'agriculture durable (N'Dao, 2012).

La présence de l'ADG dans la coopérative constitue une stratégie de supervision (Capillon & Valceschini, 1998) de la part de l'exportateur, pour s'assurer de la conformité des méthodes et pratiques de cultures au cahier de charges de la certification. Elle lui permet de se prémunir de l'aléa moral dans lequel le principal ne connaît pas les efforts fournis par l'agent.

2.3.1.2. Inconvénient : risque d'achat de cacao certifié sous forme de cacao ordinaire

Comparativement à N'Dao (2012) qui affirmait que les coopératives en Côte d'Ivoire sont libres de livrer leur cacao à l'exportateur de leur choix du fait de leur forte marge de négociation ; au Cameroun, les contrats exportateur-coopérative sont exclusifs (la coopérative ne peut vendre à un autre acheteur), ce qui n'est pas sans danger. Il faut préciser tout d'abord qu'il existe deux types de contrats signés entre la coopérative et SIC CACAO : un contrat d'achat qui concerne n'importe quel type de cacao (puisque SIC CACAO achète le cacao certifié et le cacao ordinaire) et un contrat lié à la certification. Le tonnage du contrat général (sans lien avec le certificat) est déterminé par la coopérative, et peut fluctuer selon les années, en fonction des capacités de production des membres (qui dépendent aussi des aléas climatiques qui pourraient survenir). La coopérative dispose donc d'une importante marge pouvoir de négociation pour ce contrat.

En revanche, pour le contrat lié à la certification, la coopérative n'est pas en mesure d'influencer le tonnage demandé, celui-ci étant déterminé selon les responsables de la coopérative, par les consommateurs étrangers. En début de campagne, SIC CACAO informe la coopérative de la quantité de cacao certifié demandée par les consommateurs, et il arrive quelque fois que l'excédent de cacao certifié produit par la coopérative ne puisse être acheté en tant que cacao certifié. Comme l'affirme le PCA de MBANGASSUD, « *la quantité de cacao certifié demandée par les acheteurs est souvent réduite, ce qui fait que la coopérative ne peut souscrire d'autres producteurs dans la certification* » ; cela suppose que l'admission de nouveaux membres dans la certification est quelque peu corrélée avec les quantités de cacao demandées par l'acheteur. Si la quantité demandée par l'acheteur n'augmente pas, et que les producteurs certifiés actuels sont en mesure de satisfaire cette demande, la coopérative ne peut transmettre à SIC CACAO les demandes de certification d'autres producteurs, sachant bien que leur cacao certifié sera acheté en cacao ordinaire et qu'ils ne recevront pas la prime attendue. 5% des producteurs non-certifiés (PNC) enquêtés ont admis avoir démarré le processus de certification depuis quelques mois, certains des années, mais que leurs noms ne sortent jamais sur les listes des producteurs certifiés. La coopérative dispose donc d'un faible pouvoir de négociation dans les contrats de certification.

Le fait que les acheteurs ne garantissent pas l'achat avec prime de l'intégralité du cacao certifié crée un problème de *hold-up* (Hütz-adams et al., 2016), et constitue une contrainte à la participation des producteurs aux programmes de certification.

Cependant, les contrats liés à la certification sont des contrats collectifs ; c'est-à-dire s'adressant à deux ou trois coopératives qui ont le même acheteur. Cela suppose que le tonnage demandé doit être satisfait par toutes lesdites coopératives. La stratégie utilisée par chacune d'elles sera donc de chercher à livrer rapidement la plus grosse part, sans tenir compte des besoins ou intentions de la concurrence. C'est une sorte de course au plus offrant.

2.3.2. Relation AMS et SOCAMAK

AMS (Agroproduce Management Services) est une filiale basée aux Pays-bas de l'entreprise Theobroma, leader indépendant dans l'achat et la vente de cacao. C'est la première organisation qui a débuté en 2011 les activités de production du cacao durable sous le label UTZ au Cameroun. SOCAMAK (Société coopérative des planteurs de la Mefou et Akono) quant à elle est une coopérative née en 2006, et certifiée UTZ depuis 2012, sous l'impulsion de FACOKO (un autre acheteur), qui au moment de l'enquête, ne travaillait plus au Cameroun. En effet, FACOKO quitte le Cameroun en 2014, en laissant la coopérative désavouée, sans un acheteur à qui livrer la production. A l'arrivée d'AMS en milieu d'année 2015, la coopérative est déstabilisée et fragilisée du fait du nombre important de membres qui préfèrent traiter avec les coxieurs, plutôt qu'avec la coopérative. Le partenariat avec AMS apparaît donc comme un souffle nouveau pour la coopérative et un moyen de regagner la confiance de ses membres.

Cependant, l'examen de la relation entre AMS et SOCAMAK, laisse apparaître une perte d'autonomie de la coopérative. À SOCAMAK, les producteurs certifiés sont formés par AMS, et non par des producteurs relais. C'est aussi AMS qui s'occupe de la collecte des fèves de cacao auprès des producteurs, et de leur acheminement vers le magasin de stockage de la coopérative. « *AMS s'occupe de tout (formation, transport, collecte) ; la coopérative a transféré toutes ses charges à AMS* » affirme le directeur de la coopérative. Cette façon de fonctionner est en violation du quatrième principe (autonomie et indépendance) des sociétés coopératives, mentionné dans l'acte uniforme OHADA relatif au droit des sociétés coopératives (OHADA, 2010). La coopérative en elle-même n'existe presque plus, puisque AMS (l'acheteur exclusif) internalise tous les coûts liés à la certification, sans quelque fois informer les responsables de la coopérative. Ces coûts (audits et formation notamment) sont par la suite déduits du montant de la prime au prix de 30FCFA/kg/producteur ; le montant restant de la prime étant de 40FCFA/kg/producteur. L'acheteur outrepassé la coopérative pour aller négocier des contrats directement avec chaque producteur. Quel intérêt les membres de la coopérative peuvent-ils donc avoir à demeurer dans une coopérative qui ne l'est plus sur le plan fonctionnel ?

La coopérative en elle-même ne possède pas de certificat UTZ, le certificat est délivré au nom d'AMS qui présente « ses » producteurs à la certification. Ce partenariat peut s'avérer dangereux pour la coopérative et même pour les producteurs, dans la mesure où, en cas de rupture de contrat avec AMS, les producteurs et même la coopérative ne peuvent brandir auprès d'un autre acheteur, un document qui atteste des bonnes pratiques agricoles appliquées et de la qualité du cacao produit. Cette façon de faire lie la coopérative à l'acheteur et génère une forte dépendance des coopératives certifiées vis-à-vis des acheteurs. Ce résultat correspond à celui trouvé par N'Dao (2012) qui affirmait qu'en pratique, la coopérative avec sa position d'intermédiaire entre les producteurs et l'exportateur, n'est pas en réalité le principal acteur dans le mécanisme contractuel. « Certes, le contrat est signé entre le producteur et la coopérative mais dans les faits, c'est entre le producteur et l'exportateur » (N'Dao, 2012).

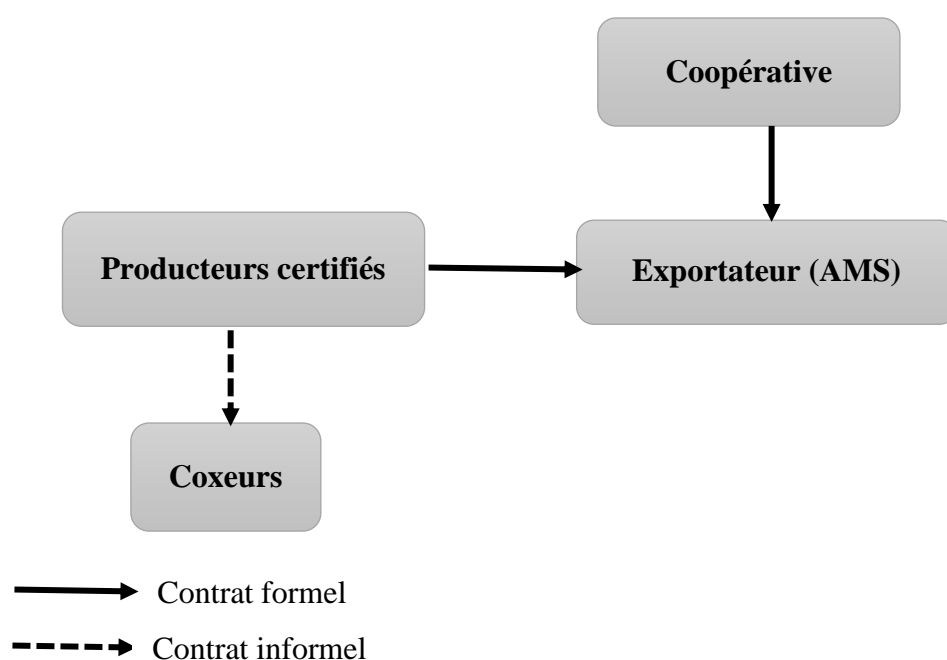


Figure 10: Type 2 de relation contractuelle dans la filière cacao certifié

La certification étant une entreprise privée (sans implication de l'Etat), les producteurs se plaignent de l'insuffisance de cadres de concertations dans ce secteur pour réguler le marché, régir les comportements des acteurs et surtout protéger le producteur. Comme le souligne Vavra (2009), la mise en place de contrats (y compris l'intégration verticale) est également un outil permettant aux entreprises d'exercer leur pouvoir de marché sur les producteurs. « *Le planteur n'est pas encadré ; à cause de la libéralisation, les acheteurs font ce qu'ils veulent* » affirme un producteur de SOCAMAK. Un faible pouvoir de négociation peut pousser les coopératives à accepter des conditions désavantageuses (Vavra, 2009).

L'entretien avec le responsable en suivi-évaluation des projets de certification UTZ (basé aux Pays-Bas) a ressorti que le montant de la prime doit être déterminé par arrangement entre les producteurs et l'acheteur ; UTZ n'a aucune influence sur la fixation de cette prime. Or au Cameroun, les producteurs représentés par leur coopérative sont des « preneurs de prix », ils subissent le prix (montant de la prime) qui leur ait imposé par l'acheteur, non seulement parce que leur pouvoir de négociation est faible, mais aussi parce que le cacao est une denrée non consommée par les producteurs. Ils sont donc obligés de la vendre. Cet état de choses caractérise les problèmes d'asymétrie d'information et d'opportunisme qui existent dans les transactions. Selon les exportateurs, la certification demande beaucoup de temps et de ressources notamment en termes de suivi des producteurs sur le terrain. Il n'est donc pas surprenant que ceux-ci usent de stratégies, pour réduire leurs coûts de fonctionnement.

Les exemples de SOCAMAK et de MBANGASSUD (avec la présence permanente de l'ADG au sein de la coopérative) sont une conséquence du fort niveau de dépendance de l'OP à un acheteur en particulier ; qui a pour corollaire une ingérence dans les activités de la coopérative. Comme le souligne Huybrechts (2007), les initiatives de développement sont souvent confrontées à des tentations de paternalisme ou d'assistance ; pourtant l'on ne peut être juge et partie. Les exportateurs devraient respecter l'autonomie et l'indépendance des coopératives, qui ont leurs objectifs et leur mode de fonctionnement propre.

Conclusion partielle : La nature des interactions coopératives-exportateurs

La certification du cacao dans la région du Centre est fondée principalement sur des groupes de petits producteurs qui veulent du changement sur leurs rendements, la qualité des fèves et leurs revenus. Ceux-ci signent des contrats (formels) d'exclusivité avec des exportateurs désireux d'acheter du cacao certifié pour satisfaire la demande du marché mondial. Il s'agit de contrats de production puisqu'ils spécifient la méthode de production du cacao certifié, mais aussi de commercialisation. Les avantages de ces partenariats pour les producteurs sont multiformes et se composent de : (i) la réduction de l'incertitude quant à la vente du cacao, (ii) l'amélioration de la gestion des coopératives à travers l'affectation permanente d'un ADG au sein de celles-ci, (iii) le préfinancement des opérations de certification par l'exportateur (formation et audits).

Cependant, du fait de l'insuffisance d'information sur les avantages et inconvénients de différents modes de coordination (Moustier, Figuié, Thi Tan Loc, & Son, 2006) et l'absence d'une politique nationale sur la certification, les producteurs sont laissés à la merci des exportateurs qui n'hésitent pas à s'ingérer dans le fonctionnement des OP et à proposer des contrats qui ne sont pas toujours avantageux. En effet, le financement des activités des coopératives par les acheteurs/exportateurs du fait de leur faible accès au crédit, constituent une stratégie d'intrusion dans la vie de la coopérative, en violation du principe 4 « d'autonomie et d'indépendance » des sociétés coopératives stipulé dans l'acte uniforme OHADA. Il faudrait réduire la position de leader des exportateurs dans les relations contractuelles, en favorisant l'accès des producteurs à des sources de financement. Cela leur évitera d'être redevable envers les acheteurs et de signer des contrats d'exclusivité. Selon Huybrechts (2007), la participation élevée du partenaire au départ, devrait progressivement diminuer jusqu'à ce que le producteur puisse s'en sortir seul.

De plus, du fait de la libéralisation du secteur cacao, le gouvernement camerounais ne prend pas part aux activités de certification ; « *il s'agit d'une entreprise laissée entre les mains du secteur privé* » affirme un responsable du MINADER.

L'organisation de la certification étant connue, il convient d'identifier les stratégies mises en place par les PC et les PNC, qui pourraient justifier la faible implication des producteurs dans la certification.

CHAP III. PERCEPTIONS DES PRODUCTEURS VIS-A-VIS DE LA CERTIFICATION

Comme déjà mentionné à la problématique, la certification au Cameroun représente encore un marché de niche. Alors que les industriels appuyés par les labels internationaux (UTZ) semblent prendre cette mesure à bras le corps, son évolution est encore lente vue la proportion qu'elle occupe dans la production nationale de cacao (3%). Le chapitre précédent suggère que les arrangements institutionnels entre coopératives et exportateurs peuvent s'avérer désavantageux (faible pouvoir de négociation de la coopérative dans la détermination du tonnage de cacao certifié demandé) et, pourraient constituer une limite à l'implication des producteurs dans la certification. Néanmoins, il convient d'analyser d'autres critères qui pourraient apparaître comme des déterminants essentiels à l'adoption de cette innovation. De ce fait, les stratégies des producteurs pris individuellement sont pertinentes en ce sens qu'ils sont les principaux utilisateurs de l'innovation.

3.1. Certification et OP : une alliance inévitable

Tous les producteurs certifiés (PC) enquêtés sont membres d'une OP, comparativement aux producteurs non-certifiés (PNC) dont la moitié seulement en fait partie (52,17%), comme présenté dans le tableau 5.

Tableau 5 : Caractérisation des producteurs selon leur appartenance à une OP

	PNC	PC	Total
Non membre d'une OP	22 (47,83%)	0	22
Membre d'OP	24 (52,17%)	44 (100%)	68
Total	46	44	90

Les organismes de certification (exportateurs), ciblent les OP (notamment les coopératives) fonctionnant bien (Hütz-adams et al., 2016 ; Ingram et al., 2014 ; Ruf et al., 2013) c'est-à-dire qui sont en mesure de rendre divers services à leurs membres (achat d'intrants, collecte et commercialisation des produits, etc.) sans compromettre la solvabilité et la viabilité de l'organisation. Ntsama Etoundi & Kamgnia Dia (2008), ont mis en lumière le rôle positif des OP dans l'adoption d'innovations, à conditions que ces OP aient une importante représentativité et qu'elles constituent une structure solide reconnue comme interlocuteur valable auprès des partenaires.

S'agissant du fonctionnement de ces organisations, 79% des PC membres d'une OP estiment que l'OP tient des réunions régulièrement, 72% pensent qu'elle leur tient informé de toutes les activités et 63% qu'elle les aide véritablement à vendre leur cacao aux meilleurs prix. Cela montre que les OP certifiées sont relativement bien organisées. Non pas que les avis soient très différents du côté des PNC membres d'OP (confère tableau 6 ci-dessous), mais les entretiens ont ressorti que certains producteurs bien que membre d'OP, ne disposent pas d'informations au sujet de la certification et ce qu'elle implique ; d'autres en revanche ont débuté le processus de certification à travers des formations en CEP, sans jamais le finaliser. Cela nous ramène au problème énoncé dans le chapitre 2 dans lequel les coopératives se retrouvent confrontées à la difficulté d'accepter les dossiers de nouveaux adhérents dans la certification, parce que les quantités de cacao demandées par l'acheteur restent constantes. Pour donc éviter d'avoir des problèmes avec leurs membres, parce qu'ils auront produits du cacao certifié sans recevoir la prime qui leur est dû, les responsables préfèrent garder les dossiers de demande de certification en attendant un retour favorable des acheteurs. Parmi les PNC, on retrouve aussi des OP (GIC) qui ne sont pas certifiées, parce qu'elles sont en attente d'un partenaire pour les accompagner dans ce processus.

Tableau 6: Perception des producteurs de leurs OP

	Membres des OP	
	PNC (24)	PC (44)
L'OP tient des réunions régulièrement	18 (75%)	35 (79,54%)
L'OP me tient informé de toutes les activités	17 (70,8%)	32 (72,72%)
Il n'y a jamais eu de conflits entre les producteurs et les responsables de l'OP	5 (20,8%)	14 (31,81%)
L'OP n'a jamais été confrontée à des cas de détournements de fonds	11 (45,83%)	16 (36,36%)
L'OP m'aide à vendre mon cacao aux meilleurs prix	12 (50%)	28 (63,63%)
L'OP redistribue régulièrement les ristournes aux producteurs	5 (20,83%)	15 (34,09%)

Il convient aussi de remarquer que les avis des PC quant à l'organisation de leur coopérative ne varient pas tellement selon que les producteurs sont membres de MBANGASSUD ou de SOCAMAK (tableau 7 ci-contre). Malgré les difficultés rencontrées par SOCAMAK (arrêt subit du partenariat avec FACOKO) et la nature du partenariat avec AMS, les PC enquêtés semblent satisfaits des services de leur coopérative.

Tableau 7: Perception des PC de MBANGASSUD et SOCAMAK sur l'organisation de leurs coopératives

	Producteurs certifiés	
	MBANGASSUD (30)	SOCAMAK (14)
L'OP tient des réunions régulièrement	25 (83,33%)	10 (71,43%)
L'OP me tient informé de toutes les activités	22 (73,33%)	10 (71,43%)
Il n'y a jamais eu de conflits entre les producteurs et les responsables de l'OP	11 (36,67%)	03 (21,43%)
L'OP n'a jamais été confrontée à des cas de détournements de fonds	12 (40%)	04 (28,57%)
L'OP m'aide à vendre mon cacao aux meilleurs prix	19 (63,33%)	09 (64,28%)
L'OP redistribue régulièrement les ristournes aux producteurs	12 (40%)	03 (21,43%)

En outre, en plus des avantages connus de la certification (formation aux bonnes pratiques agricoles, augmentation des rendements, prime), les PC affirment disposer d'un meilleur traitement au sein de la coopérative que les PNC. Ces faveurs déjà évoqués dans la section 2.2. se composent de : (i) l'épargne pesticides (50FCFA/producteur/kg de cacao vendu) qui permet de s'assurer que les producteurs certifiés auront toujours les produits de traitement en temps opportun et en quantité suffisante, (ii) l'épargne scolaire (30FCFA/producteur/kg de cacao vendu) à MBANGASSUD, (iii) l'octroi prioritaire de dons ou subventions aux producteurs certifiés. Selon le PCA de MBANGASSUD, lorsque la coopérative reçoit des appuis d'une ONG ou d'un partenaire au développement, ces appuis sont prioritairement distribués aux membres certifiés. Seul l'excédent (très souvent inexistant) est donné à quelques membres non certifiés en fonction de leur niveau d'implication dans les activités de la coopérative.

Cette attitude, qui pourrait être qualifiée de « discriminatoire² » à l'endroit des PNC, ne constitue en fait, qu'une stratégie d'incitation massive des producteurs à l'adoption des BPA, pour accroître les quantités de fèves de cacao produites par la coopérative.

3.2. La certification : stratégie d'élimination des coxieurs ?

Que le producteur soit certifié ou pas, tous les producteurs ne vendent pas totalement leur production à la coopérative, comme le montre le tableau 8 ci-dessous. Néanmoins, le recours à d'autres mécanismes de vente du cacao, dont la vente aux coxieurs (mentionnés par tous les producteurs) est plus observé chez les PNC, que chez les PC, parce qu'ils sont les plus

² Les producteurs membres d'une coopérative certifiée sont libres d'adhérer à la certification ou pas

nombreux à ne pas être membres d'une OP. Le mécanisme de vente du cacao par les producteurs dépend donc de leur l'appartenance à un programme de certification

Tableau 8 : Proportion des producteurs qui ne vendent leur cacao qu'à la coopérative

	Producteurs non certifiés	Producteurs certifiés	Total	Chi-deux
Vente non exclusive à la coopérative	32	17	49	8,674***
Vente exclusive à la coopérative	14	27	41	
Total	46	44	90	

*** significatif à 1%

L'appartenance des producteurs à des programmes de certification au sein des coopératives constituent donc tout de même un moyen de réduction de l'emprise des coxeurs dans le secteur de la vente du cacao. En plus d'acheter les fèves de cacao à des prix dérisoires, parce que profitant de la vulnérabilité des producteurs (cas de maladies, rentrées scolaires), les coxeurs sont souvent accusés d'utiliser de fausses balances et d'acheter du cacao mouillé dans l'optique de le sécher eux-mêmes ; ce qui pourrait avoir un impact sur la qualité du cacao qui en découle.

Malgré cela, les producteurs (membres de coopératives) ne peuvent s'empêcher de recourir à leurs services pour diverses raisons. Les coxeurs payent directement les producteurs, ce qui n'est pas le cas dans les OP, parce qu'ils ont très souvent d'énormes sommes d'argent en liquide sur eux. Les producteurs, ayant besoin de liquidité pour couvrir leurs charges d'exploitations (paiement des employés, achat de petit matériel agricole), profitent de cette aubaine pour vendre une partie de leur cacao aux coxeurs. Comme l'a montré Huybrechts (2007) pour les producteurs de cacao et de café en Bolivie, alors que les producteurs sont payés immédiatement (parfois même à l'avance) par les intermédiaires, ils doivent attendre jusqu'à six mois pour disposer de l'argent payé par la coopérative. De plus, Les producteurs qu'ils soient membres d'une coopérative ou pas, ont besoin de ressources pour réaliser leurs activités. S'ils ne peuvent obtenir du crédit auprès de leurs coopératives pour des raisons de trésorerie, et que les portes d'établissements financiers ruraux leurs sont fermées à cause de l'insuffisance de garantie matérielle (titre foncier ou hypothèque d'une maison), ils n'ont d'autres solutions que de se tourner vers les coxeurs, dont la source d'argent quasi-intarissable est toujours prête

à les « aider » en échange d'une quantité proportionnelle³ de sacs de cacao. Le producteur se retrouve donc dans une relation contractuelle désavantageuse avec le coxeur.

Une autre raison de recourir aux coxeurs est le fait que, le marché de la coopérative ouvre à une période spécifique. En effet, c'est lorsque la récolte de cacao est abondante (vers début septembre), que la coopérative décide d'ouvrir le magasin pour peser, enregistrer et stocker tous les sacs des coopérateurs. Avant cette date, elle ne peut s'engager dans cette activité qui induirait des charges de fonctionnement supplémentaires, en termes de personnel à rémunérer. Or, à partir du mois de juin, les producteurs commencent à récolter de petites quantités de cacao, qu'ils peuvent stocker en attendant le marché de la coopérative. Mais l'obligation de vente à une date fixe génère des coûts d'opportunité et de transactions (Tankam, 2015) pour les cacaoculteurs qui font face à des besoins de liquidité immédiats.

La comparaison du mécanisme de vente du cacao des PC de MBANGASSUD et SOCAMAK (tableau 9), montre que ces derniers vendent moins leur cacao aux coxeurs (14,28%) que ceux de MBANGASSUD (50%).

Tableau 9 : Mécanisme de vente du cacao des PC de MBANGASSUD et SOCAMAK

	Producteurs certifiés		Total
	MBANGASSUD	SOCAMAK	
Vente non exclusive à la coopérative	15 (50%)	02 (14,28%)	17
Vente exclusive à la coopérative	15 (50%)	12 (85,71%)	27
Total	30	14	44

Cela pourrait s'expliquer par le fait que, comme décrit plus haut, à SOCAMAK c'est AMS qui forme les producteurs, collecte leurs fèves et les achemine vers le magasin de la coopérative. Par contre, les producteurs de MBANGASSUD ne sont pas en relation avec SIC CACAO et certains ne le connaissent même pas ; les fonctions de formation et de contrôle des travaux en champ sont assignés aux producteurs relais, appuyés par le PCA. La proximité spatiale, définie comme la réduction des distances (et du temps) qui séparent physiquement les acteurs économiques (Uzunidis, 2010), aurait donc une influence sur la quantité de cacao vendue aux coxeurs. En effet, les relations permanentes des producteurs avec l'acheteur (AMS) pourraient soit favoriser l'établissement de relations de confiance, soit reposer sur un processus itératif et procédural qui encourage la spécialisation sur une trajectoire (bonne ou mauvaise) du fait de la répétition des efforts ou des erreurs (Torre, 2002).

³ La quantité de sacs doit correspondre en valeur au montant du crédit

3.3. Perception de la certification par les PC et PNC

A la question « recommanderiez-vous à vos proches de certifier leurs exploitations de cacao ? », plus de la moitié des PNC (56,52%) ont répondu « non » ; tandis la quasi-totalité des PC (88,89%) répondirent « oui », comme le montre la figure 11 ci-contre.

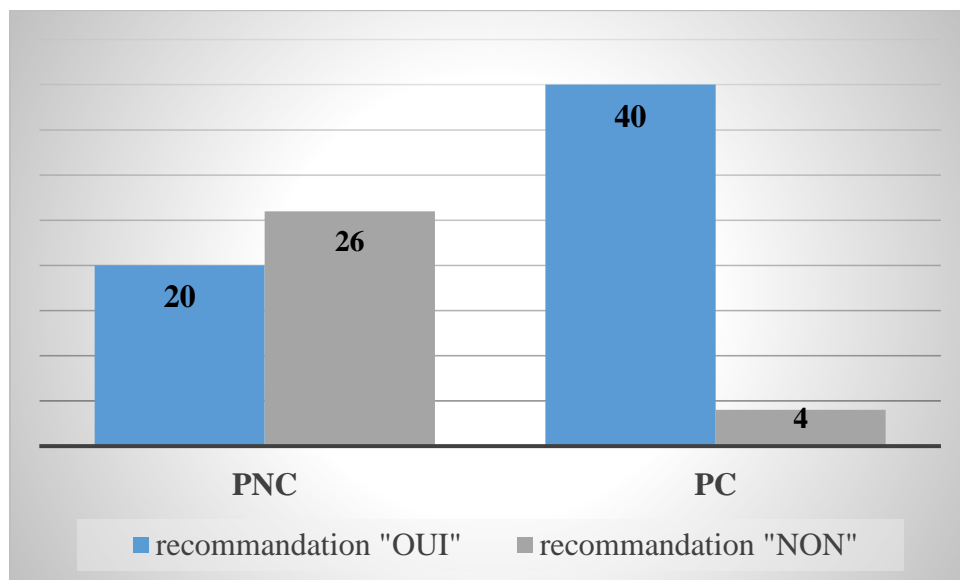


Figure 11 : Recommandation de la certification par les PNC et PC

3.3.1. Les entraves à la certification du cacao

Les raisons données par les PNC pour justifier leurs réponses sont ainsi classées par ordre de priorité :

3.3.1.1. Le manque d'information

En effet, l'enquête nous a permis de constater qu'il y a des localités, qui bien que géographiquement proches des coopératives certifiées, ne disposent d'aucune information sur la certification. Certains producteurs en ont vaguement entendu parler à la radio, mais ils ne maîtrisent pas ses réels avantages et la procédure à suivre pour se faire certifier. Cela est dû d'une part au fait que, comme déjà énoncé plus haut, une grande partie des PNC ne sont pas membres d'une OP, alors que les organismes de certification ciblent principalement ces structures. D'autre part, cela remet en cause la capacité d'action des entreprises privées (exportateurs) et des partenaires au développement. En effet, les charges induites par la certification ne concernent pas seulement les producteurs, mais aussi les exportateurs, qui doivent recruter du personnel pour former les producteurs relais et suivre les activités des producteurs sur le terrain. Ils ne peuvent donc pas cibler toutes les zones au même moment, et

se concentrent prioritairement sur celles à forte densité de population et abritant déjà une OP solidement implantée.

Bien qu'il ait été démontré que le contact des producteurs avec les services de vulgarisation agricole, augmente de manière significative la probabilité d'adopter une innovation (Mabah Tene et al., 2013), parce que les missions de ces services concernent tous les cacaoculteurs et non quelque uns en particuliers (définis selon les disponibilités financières des exportateurs ou les exigences des bailleurs de fonds), la certification telle que prévue dans le protocole UTZ, ne requière pas le concours des institutions publiques pour sa mise en œuvre. Peut-être faudrait-il donc repenser ce manuel dans le contexte des PED pour une plus grande diffusion de cette innovation.

3.3.1.2. Pas de différence de prix entre le cacao certifié et le cacao ordinaire

Les PNC affirment que, sur le marché, il n'existe pas de différence réelle de prix entre le cacao ordinaire et le cacao certifié. Le seul avantage que perçoivent les PC selon eux, est la prime, qu'ils ne jugent pas suffisamment incitative, en comparaison des efforts fournis par le producteur (respect scrupuleux du cahier de charges de l'organisme certificateur). Cette raison aussi évoquée par un responsable de la SNV, en ces termes « *au niveau national, le marché ne prime pas la qualité des fèves vendues. Ce qui décourage les coopératives/producteurs à fournir un effort supplémentaire sur la qualité, la documentation ou le respect des normes environnementales* », apparaît comme un défi majeur à relever dans la certification du cacao au Cameroun.

3.3.1.3. La certification augmente le coût de la main d'œuvre agricole

Un PNC affirme que l'un des obstacles à sa participation aux programmes de certification, réside dans son impact sur le coût de la main d'œuvre. Selon lui, les exigences des organismes certificateurs sont si nombreuses qu'elles requièrent d'employer une main d'œuvre supplémentaire, surtout que le label UTZ interdit de travailler avec des enfants de moins de 18 ans dans les cacaoyères.

La figure 11 ci-dessus montre aussi qu'en plus des PNC, 4 PC affirment qu'ils ne peuvent recommander la certification à leurs proches en raison de, l'égalité de prix entre les deux cacaos, l'idée préconçue selon laquelle le producteur n'est pas réceptif aux conseils et la variation négative des rendements chez l'un des producteurs. Ce dernier affirme que sur sa plantation de 4,5ha d'une vingtaine d'âge, son rendement est passé de 4,8 à 3,2 tonnes (soit une

variation de -33,33%). Mais ce cas étant isolé, il pourrait être dû, au manque de suivi dans la mise en pratique des BPA ou à l'âge de l'exploitation.

3.3.2. La certification : une entreprise profitable ?

Malgré le fait qu'ils ne soient pas certifiés, quelques PNC reconnaissent l'impact positif de la certification sur l'augmentation des rendements, l'amélioration de la qualité du cacao, l'acquisition de connaissance sur les BPA et enfin la possibilité d'obtention d'une prime (confère tableau 10 ci-dessous). Leur jugement se base sur l'observation des exploitations des PC et les discussions avec ces derniers.

Tableau 10 : Perception positive de la certification par les producteurs

	PNC (20)		PC (40)	
	Effectifs	Pourcentage	Effectifs	Pourcentage
Augmentation des rendements	6	30%	16	40%
Prime	3	15%	2	5%
Formation	2	10%	6	15%
La certification est une exigence mondiale	3	15%	2	5%
Meilleur prix du cacao	1	5%	/	0%
Améliore la qualité du cacao	4	20%	6	15%
Amélioration des conditions de vie des producteurs	/	0%	1	3%
Préservation de l'environnement	1	5%	/	0%
Accès aux produits phytosanitaires	/	0%	2	5%
Faible dépense pour plus de gains	/	0%	2	5%
La certification favorise les ventes groupées qui sont bénéfiques pour les producteurs		0%	3	8%

Contrairement à Ruf et al. (2013) qui montrèrent que la majorité des cacaoculteurs ivoiriens ne voient en la certification qu'un moyen d'obtenir une rémunération (la prime) pour des efforts supplémentaires dans l'amélioration de la qualité du cacao, les cacaoculteurs camerounais se soucient davantage de l'augmentation des rendements. Depuis la libéralisation, la production de cacao au Cameroun a connu une légère baisse entre 1989-90 et 1993-94, passant de 20,3 à 18,8 sacs en moyenne par exploitation (Alary, 1996). Cela était principalement dû à la difficulté d'accès des producteurs aux produits phytosanitaires originellement fournis par l'Etat, qui a eu pour corolaire l'accentuation des maladies (la pourriture brune) et donc la baisse des rendements.

Mais à travers la certification au sein des coopératives, les PC affirment recevoir leurs produits phytosanitaires en temps opportun, et sont aidés dans l'application par les brigadiers phyto ; ils constatent de ce fait un accroissement significatif de leurs rendements. La comparaison des rendements moyens de 40 PC et 40 PNC, tous ayant une superficie moyenne de 3 ha, montrent des rendements allant de 1117,25 kg (14 sacs de 80 kg) à 2248 kg (28 sacs) ; soit une variation de +101,20%.

Tableau 11 : Rendements moyens PC et PNC

	N	Min	Max	Moyenne	Différence (PC – PNC)
Superficie de cacao certifié UTZ (ha)	40	,50	9,00	3,05	
Rendements PNC (kg)	40	20,00	4000,00	1117,25	1131,25***
Rendements PC (kg)	40	320,00	8000,00	2248,5	

*** significatif à 1%

Ce résultat, similaire à celui trouvé par Kamdem (2016) qui démontra l'effet positif et significatif des champs écoles paysans sur l'augmentation des rendements, témoigne de la nécessité pour les cacaoculteurs camerounais de prendre le train de la certification en marche.

Parmi les raisons en faveur de la certification, quelques PNC et PC interrogés ont souligné, le fait que la certification est une exigence mondiale, à laquelle tous les producteurs devront adhérer d'ici 2020. Depuis le rejet de près de 2000 tonnes de fèves de cacao des ports européens, et leur destruction par les autorités gouvernementales (Bagal et al., 2013), les producteurs sont conscients du défi à relever dans la production de cacao de bonne qualité. Ils voient donc en la certification un moyen de s'arrimer aux exigences internationales pour ne pas rester en marge de la société.

Conclusion partielle : des préalables à la certification du cacao

La certification dans la région du Centre Cameroun concerne uniquement les producteurs membres d'OP (fonctionnant bien) qui ont des partenariats avec des acheteurs/exportateurs impliqués dans ce processus. L'étude montre que, plus de la moitié des PNC ne disposent pas d'informations suffisantes sur la certification, ses enjeux et la procédure d'acquisition du certificat. En effet, les acteurs du secteur privé (exportateurs et partenaires au développement), ont souvent des cahiers de charges circonscrits à des zones spécifiques, et font face à des charges de fonctionnement qui ne leur permettent pas de s'étendre sur toute l'étendue du territoire. De plus, l'égalité de prix sur le marché entre cacao certifié et cacao ordinaire et, l'augmentation du coût de la main d'œuvre qu'induit la certification, ne constituent pas des motivations pour les producteurs d'adhérer aux programmes de certification. Cela prouve bien que l'adoption d'innovations agricoles relève d'un comportement rationnel du producteur, qui choisit l'activité qui maximise son utilité. La perception qu'a le producteur sur l'innovation influe fortement sa probabilité d'adoption ; il faudrait que la certification soit considérée plus avantageuse (profitable) par les acteurs de la chaîne de valeur, notamment les producteurs, pour que ces derniers y prennent part.

Toutefois, en dépit de ses limites, la certification concourt tout de même à un accroissement significatif des rendements des cacaoculteurs. En effet, on note une différence significative de 1131,25 kg entre les rendements des PC et ceux des PNC ; résultat qui témoigne de la nécessité de prise en compte de cette innovation par les acteurs de la filière.

CHAP IV. DETERMINANTS INSTITUTIONNELS DE L'EMERGENCE DE LA CERTIFICATION

La perception des producteurs et de la société toute entière au sujet de la certification influe sur son potentiel de développement, et conditionne de ce fait son devenir futur. Au cours des dernières décennies, les innovations agro-écologiques telles que la certification se sont moins développées en Europe (Union Européenne) et en Argentine que les innovations génétiques (génie génétique). Cela est due au fait que ces dernières bénéficient d'un support politique (objectifs de croissance et de compétitivité des exploitations prioritaires par rapport aux objectifs de durabilité), du financement des entreprises privées (firmes biotechnologiques) qui y trouvent leur intérêt, de la diffusion dans les médias (Vanloqueren & Baret, 2009). Ces innovations font aussi l'unanimité chez les scientifiques qui les considèrent moins complexes, plus rentables et plus à même de répondre aux enjeux de sécurité alimentaire que les innovations agro-écologiques (Vanloqueren & Baret, 2009). Ces innovations trouvent de ce fait un terrain propice pour s'implanter dans le régime sociotechnique. Mais comment ces facteurs agissent-ils dans le contexte des PED tels que le Cameroun ?

Dans cette section, il est question de présenter les facteurs qui influent sur le développement de la certification et l'éventuel trajectoire qu'elle pourrait prendre au regard des changements qui s'opèrent au niveau du paysage sociotechnique ; ce dernier étant l'environnement institutionnel et macroéconomique qui fait pression sur l'émergence des innovations et leur insertion possible dans le régime sociotechnique.

4.1. Les conditions de développement de la certification

4.1.1. Au niveau des producteurs

a. Valorisation du travail supplémentaire

Des études conduites en Afrique de l'Ouest et du Centre révèlent que, l'un des facteurs d'adoption et/ou d'appropriation d'une innovation par les producteurs, est sa capacité à réduire la pénibilité du travail (Dugué et al., 2014). « Plus grande sera la charge de travail que requière l'innovation (en termes de traitement chimique, d'entretien des parcelles, et de suivi des activités post-récoltes), faible sera son utilisation par les producteurs » (Dugué et al., 2014). Les producteurs sont plus enclins à adopter des innovations qui requièrent une légère modification du système de production (par exemple utilisation d'une semence améliorée), plutôt qu'une innovation agroécologique qui semble complexe dans la mise en œuvre. Des modifications profondes des modes de production telles que l'interdiction d'abattre des arbres pour étendre

les exploitations, l'interdiction d'utiliser certains pesticides, l'interdiction de travailler avec des enfants de moins de 18 ans, peuvent être très contestées par les producteurs, et vont donc à contre-courant des attentes sociétales (Vanloqueren & Baret, 2009)

Selon les dires de certains producteurs (section 3.3.1.3.), la certification, de par l'ensemble des normes à respecter, augmente la pénibilité du travail et induit de ce fait des charges supplémentaires liées à la main d'œuvre agricole. Elle ne favoriserait donc pas une plus grande implication des producteurs, surtout que, ces efforts additionnels ne sont pas valorisés. Comme déjà évoqué plus haut, les producteurs se plaignent de l'égalité de prix entre cacao certifié et cacao ordinaire. Ils se sentent frustrés et découragés, de ne pas être suffisamment rémunérés pour les efforts consentis dans l'amélioration de la qualité du cacao, et affirment *«trop de travail sans salaire»*.

b. Evaluation coût-bénéfice

L'analyse coût-bénéfice du système de certification UTZ dans la région du Centre au Cameroun, révèle que, en termes de coûts, les PC dépensent en moyenne 41 820 FCFA/ha de plus que les PNC (Talla Sadeu, 2017). Sachant que le coût d'investissement initial est un facteur déterminant de l'adoption des innovations par les agriculteurs (Dugué et al., 2014), il faudrait savoir si tous les producteurs sont en mesure de couvrir ces coûts. Toutefois, la même étude démontre également qu'il existe une différence de 59 605,68 FCFA/ha entre les profits des PC et ceux des PNC ; différence en partie dû à la prime de 40 FCFA/Kg que perçoivent les PC de cette région, et au fait que les producteurs certifiés vendent leur cacao à la coopérative qui possède une meilleure balance que celle des « coxieurs » chez qui le cacao non certifié est généralement vendu .

L'entretien avec le PCA de MBANGASSUD a révélé que, l'objectif des organismes de certification, est qu'à terme, il n'y ait plus de prime car les producteurs auront déjà intégré les BPA qui leur permettront d'accroître leurs rendements et de préserver l'environnement. A MBANGASSUD, la prime UTZ a connu une diminution de 10 frs au cours de deux dernières campagnes (50 à 40 FCFA). De même dans le Sud-ouest, la prime Fairtrade est passée de 100 FCFA en 2006, à 25 FCFA actuellement (Ngwack, 2017). L'on se demande si à la disparition de la prime, les producteurs seront encore motivés à adhérer à la certification.

4.1.2. Développement d'OP organisée

a. Capacité des OP à négocier des contrats équitables avec les exportateurs

Le regroupement de producteurs en OP fonctionnant bien constitue une condition sine qua non pour leur participation aux programmes de certification. En plus de l'influence qu'elles pourraient avoir dans les négociations avec les entreprises (si elles sont bien organisées), les OP de cacao permettent dans une certaine mesure de réduire l'emprise des coxieurs sur les producteurs en leur permettant d'avoir accès à des services (achat groupé de pesticides par exemple) qui réduisent leurs coûts de production. Les OP seraient aussi en meilleure position pour recevoir des subventions du gouvernement ou de bailleurs de fonds ; et pourraient grâce à leurs immobilisations (magasin de stockage) servir de garantie pour l'accès des producteurs au crédit.

Pourtant la réalité est tout autre, les institutions financières hésitent à prêter au monde agricole d'une manière générale, et aux petits exploitants dans les zones reculées en particulier, en raison du risque élevé réel et/ou perçu (Huybrechts, 2007). Les microfinances rurales, quant à elles ne peuvent octroyer que de petits montants aux producteurs, à des taux élevés (Bagal et al., 2013). En conséquence, pour accéder à des financements, les cacaoculteurs n'ont pas d'autres possibilités que de vendre aux coxieurs qui préfinancent la production ou, dans le cas des coopératives, de signer des contrats exclusifs avec des exportateurs. Cette solution, bien qu'utile aux cacaoculteurs, génère une relation de dépendance des OP vis-à-vis des acheteurs et les pousse quelque fois à signer des contrats inéquitables.

Il faudrait améliorer le pouvoir de négociation des coopératives, en les rendant totalement indépendantes vis-à-vis des acheteurs (Huybrechts, 2007). Cela passe non seulement, par une formation aux exigences de l'acte uniforme OHADA qui régit le mouvement coopératif dans 17 pays d'Afrique, mais aussi à l'amélioration de l'accès des producteurs à des sources de financement. Il faudrait aider le personnel des institutions financières à comprendre la filière cacao, ses spécificités et ses risques ; et les inciter davantage à travailler en étroite collaboration avec les agents du MINADER dans le suivi de l'utilisation effective du crédit octroyé pour éviter des défauts de paiement.

b. Capacité des OP à générer la confiance

La fin de la décennie 90 est marquée par une diminution progressive du rythme de création des OPs au Cameroun, en raison de l'incapacité de celles-ci à rendre services à leurs membres (Fongang, 2010). En effet, les OP éprouvaient des difficultés dans l'appui à la commercialisation, l'accès aux intrants de bonne qualité à des coûts compétitifs, le financement

de la production de leurs membres et les formations techniques (Fongang, 2010). Elles sont aussi devenues des lieux de conflits de leadership et de malversations financières. De plus, depuis l'entrée en vigueur de l'Acte Uniforme OHADA relatif aux droits des sociétés coopératives en Mai 2013, la forme juridique d'organisations de producteurs la plus promue est la coopérative. Cet acte oblige les coopératives à tenir une comptabilité conforme au plan comptable du Cameroun, de disposer d'un conseil d'administration et même de recourir à une expertise rémunérée si nécessaire. Il s'agit d'exigences difficiles à remplir par des coopératives connaissant des difficultés financières (Fongang, 2012).

En conséquence, du fait des expériences passées (détournements de fonds de certains dirigeants de coopératives), du délai d'attente des revenus trop long après la livraison du cacao, l'insuffisance de fonds de roulement, les producteurs sont de plus en plus résistants à adhérer à une OP. La promotion de coopératives viables, capables de répondre aux attentes de leurs membres constitue donc un enjeu important pour le développement de la certification.

c. Défi de l'accompagnement des OP : quelles opportunités créées par les initiatives en cours ?

Depuis le début de l'année 2016, la GIZ en partenariat avec l'IITA, la SNV, l'IRAD (l'Institut de Recherche Agricole pour le Développement) et le MINADER (Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural) ont implémenté un projet d'intensification de la production de cacao durable dénommé Projet Centre d'Innovations Vertes pour le Secteur Agroalimentaire (ProCISA), financé par la Coopération allemande. Le projet s'adresse aux groupes de producteurs de cacao, et a pour objectifs de : (i) améliorer la productivité et les revenus dans les régions du Centre et du Sud-Ouest en formant les producteurs dans des Champ Ecoles Paysans (CEP), (ii) promouvoir l'intensification de la production de cacao durable et l'adaptation aux changements climatiques à travers les approches innovantes de multiplication des plants, les alternatives de contrôle des pesticides soucieuses de préserver l'environnement, amélioration de la fertilité des sols, (iii) améliorer la qualité du cacao et l'accessibilité aux marchés à travers la recherche sur des techniques de séchage innovantes et l'analyse des marchés. Cet objectif est mis en œuvre par la SNV à travers la composante « Cocoa Business Service Centre » qui met un accent sur le lien entre les divers acteurs de la chaîne de valeur du cacao, de la production d'un cacao de qualité à la commercialisation, pour un partenariat gagnant-gagnant et, (iv) encourager la participation des jeunes et des femmes dans tous les aspects de la chaîne de valeur du cacao (GIZ, SNV, IITA, 2014). Seulement un an après sa mise en œuvre, ce projet a déjà formé près de 1001 producteurs aux BPA dont 884 hommes et 114 femmes (IITA, 2016).

Le CICC (Conseil Interprofessionnel du Cacao et du Café), fédération de tous les acteurs privés des filières cacao et café, a lui aussi mis sur pied un projet certification dont les objectifs sont d'arrimer les filières camerounaises au phénomène de la certification, informer et sensibiliser largement les opérateurs sur les enjeux de la certification et, inciter acheteurs et exportateurs à accompagner les producteurs dans cette démarche.

Ces projets visent donc à travers les formations sur les BPA, à améliorer la qualité du cacao camerounais, sans qu'un système de certification spécifique n'y soit adossé. Mais il convient de rappeler que les curricula utilisés par ces organismes sont rédigés en collaboration avec les labels de certification. Les organismes de développement et le CICC représentent respectivement les structures d'intermédiation et de développement de l'entrepreneuriat (Temple et al., 2017) qui assurent la promotion de la certification et les partenariats gagnants–gagnants entre OP et acheteurs. Elles militent aussi pour la réduction de l'influence des coxieurs (qui achètent le cacao à vil prix) dans la chaîne de commercialisation du cacao.

Bien qu'ils ne reçoivent aucune prime, les producteurs accompagnés par ces institutions (IITA, GIZ, CICC) fournissent les mêmes efforts que les PC, en matière de production de cacao de bonne qualité. Cela nous amène à penser que, bien qu'il n'y ait que 3% de cacao certifié au Cameroun (Ngoucheme et al., 2016), il existe un nombre non répertorié de cacao de qualité issues de BPA. Les organismes de certification pourraient donc s'appuyer sur ces producteurs qui possèdent déjà les connaissances nécessaires à la production d'un cacao de grade I, en tentant de revaloriser leur travail au travers d'une prime.

4.2. Quels déterminants du changement de régime ?

4.2.1. Cacao conventionnel : des éléments de *lock-in*

a. Absence de Partenariats Publics-Privés (PPPs) dans la certification

Les partenariats publics-privés pourraient avoir un impact profond sur le changement des orientations scientifiques à travers l'influence croissante des entreprises privées et la division du travail entre secteur public et secteur privé (Vanloqueren & Baret, 2009). En effet, si les entreprises privées sont à la base de la création de grandes infrastructures de recherche et de transformation pour développer des technologies innovantes, les institutions publiques sont des acteurs quotidiens de la vie des producteurs dans la diffusion des résultats de recherche et l'accompagnement de ceux-ci. L'encadrement des producteurs par les services de vulgarisation affecterait l'adoption des technologies (Adéoti et al., 2007).

Cependant, la certification est une entreprise privée dans laquelle le secteur public n'interfère pas. On se serait attendu à ce que ce soit les agents du MINADER déployés en zones

rurales qui forment gratuitement les producteurs aux BPA, puisque que l'accompagnement des producteurs fait partie intégrante de leurs missions régaliennes. De plus, les producteurs dans certaines zones ne sont pas informés sur la certification et ne demandent qu'à en savoir plus. L'absence de partenariats publics-privés, constitue donc une limite au déploiement de la certification.

b. Pas de différenciation selon la qualité

Au niveau national, il n'existe pas encore des politiques pour garantir aux PC, un prix de vente supérieur aux PNC. Les marchés sont encadrés (Le Velly, 2007) dans les règles de commercialisation du cacao conventionnel, et cela n'encourage pas la participation des producteurs aux programmes de certification.

4.2.2. Les changements au sein du régime

a. Changement du marché

Comme déjà évoqué plus haut, les agro-industries européennes telles que Mars et Barry Callebaut ont annoncé leur volonté de n'acheter que du cacao durable d'ici 2020. Mais malgré cela, de nombreux producteurs continuent à produire du cacao conventionnel. Il faut préciser que la cacaoculture conventionnelle rassemble deux types de producteurs : des producteurs qui produisent le cacao de façon traditionnelle en respectant les temps de séchage et de fermentation recommandée pour obtenir des fèves de bonne qualité sans toutefois réduire la déforestation ou l'utilisation de produits phytosanitaires prohibés, et d'autres qui du fait de l'impatience à vouloir vendre rapidement leur cacao ne respectent pas lesdites recommandations. La cacaoculture conventionnelle favorise donc la production de cacao à la fois de bonne (cacao de grade I et II) et de mauvaise qualité (cacao hors standard). En principe, selon l'article 2 du décret n° 2005/1212/pm du 27 avril 2005 portant réglementation du conditionnement et de la commercialisation des fèves de cacao, le cacao ne peut être commercialisé que s'il a été bien fermenté et séché (taux d'humidité inférieur ou égale à 8%) (Premier ministre, 2005). Pourtant selon les dires du directeur général de l'ONCC, « *tout cacao trouve un acheteur* ». Cela nous amène à penser que la pression pour le cacao de bonne qualité ou le cacao durable n'est pas encore suffisamment forte pour que les producteurs renoncent aux techniques de production conventionnelles. Selon le coordonnateur du projet ProCISA, des entreprises japonaises et nigérianes se sont lancées depuis quelques années, dans l'achat et la transformation du cacao. Ces entreprises ne semblent pas exigeantes sur la qualité et contribuent donc à promouvoir la cacaoculture conventionnelle.

Toutefois, ces entreprises ne représentent qu'une petite voie d'écoulement du cacao camerounais ; les producteurs ne peuvent faire abstraction des exigences du marché européen qui absorbe déjà une bonne partie de la production nationale de cacao.

b. Fusion des labels RA et UTZ

Les deux organisations ont annoncé en juin dernier, leur décision de former une structure plus forte pour accroître leur impact et offrir de plus grands avantages aux producteurs, à l'environnement, aux entreprises et aux consommateurs (UTZ, 2017). Cette fusion vise à combiner le succès de la conservation des forêts de Rainforest Alliance, avec le travail avec les communautés locales d'UTZ qui met l'accent sur les questions éthiques (interdiction du travail des enfants de moins de 18 ans dans les cacaoyères par exemple) (UTZ, 2017).

Pour les producteurs (coopératives) possédant les deux certificats (RA et UTZ), cette fusion leur permettra de bénéficier d'économies d'échelle, puisqu'ils ne nécessiteront plus qu'un audit au lieu de deux (UTZ, 2017). Il s'agit donc d'une opportunité, qui pourrait stimuler davantage l'intérêt des producteurs pour la certification.

4.2.3. Les pressions du *landscape*

La montée en puissances des considérations environnementales, le rejet du cacao camerounais des ports européens pour cause de mauvaise qualité, le changement des modes de consommation dans les pays européens contribuent à promouvoir des modes de production respectueux de l'environnement et de la santé des consommateurs. Ces éléments combinés, font pression sur la cacaoculture conventionnelle pour l'inciter à se réorienter vers un mode de production durable. C'est dans ce sillage que s'insère la certification. Si ces pressions persistent, les producteurs n'auront pas d'autres choix que de s'arrimer à cette nouvelle tendance s'ils veulent écouler leur production.

4.3. Le modèle de transformation du secteur cacao

Sur la base des entretiens et enquêtes réalisés, nous retrouvons au niveau du régime sociotechnique camerounais la cacaoculture conventionnelle, entendue comme la production de cacao avec ou sans respect des BPA. La certification quant à elle, reste au niveau de la niche d'innovation, parce qu'ayant besoin de fenêtres d'opportunités pour favoriser son insertion dans le régime. Toutefois, les producteurs ne semblent pas totalement réfractaires à l'adoption de cette innovation qui apparaît pour bon nombre comme un moyen efficace d'amélioration des rendements, de la qualité des fèves et par conséquent de leurs revenus. Pour les partenaires au développement (GIZ, SNV), elle concourt au maintien d'un environnement propice et mieux

conservé pour l'épanouissement de tous les êtres vivants, tout en favorisant l'amélioration des conditions de vie des producteurs. Les BPA promues par les partenaires au développement et la fusion des labels RA et UTZ, représentent des fenêtres d'opportunité que les organismes de certification pourraient exploiter.

Le modèle de la transition sociotechnique nous permet de comprendre quelle est la trajectoire possible de la cacaoculture certifiée, au regard du contexte camerounais actuel. En effet, Geels & Schot (2007) proposent quatre chemins de transitions possibles d'une innovation :

- (i) Transformation : elle se produit lorsque des pressions modérées au niveau du paysage sociotechnique ont lieu lorsque la niche n'est pas encore bien développée. Dans ce cas, les acteurs de l'innovation modifient l'orientation de l'innovation et créent des ajustements graduels du régime. Mais pour que cette transformation ait lieu, les acteurs du régime doivent être en mesure d'interpréter et de réagir favorablement aux changements du paysage, sinon la niche ne pourra pas se frayer un chemin dans le régime.
- (ii) Reconfiguration : les innovations sont plus développées lorsque la pression du paysage s'exerce sur le régime. Si l'innovation agit dans le même sens que le régime, les acteurs du régime peuvent l'adopter comme compléments pour résoudre des défaillances du régime et changer sa configuration.
- (iii) Substitution technologique : dans ce chemin, les innovations compétitives sont bien développées lorsque la pression du paysage s'exerce sur le régime. Les tensions au niveau du régime créent des fenêtres d'opportunité pour l'innovation, qui finit par remplacer le régime existant. Une autre alternative est que la niche d'innovation a bénéficié de beaucoup de soutien de la part du régime (ressources financières, support politique, acceptation culturelle), ce qui a favorisé son développement.
- (iv) De-alignement et re-alignement : dans ce chemin, les pressions du paysage créent une perturbation forte au niveau du régime (dé-alignement). De ce fait, les nombreuses innovations qui ont émergé, profitent de cette opportunité pour entrer dans le régime et coexister avec le régime existant. Au bout d'une certaine période, une innovation finira par prendre le dessus, et les autres s'aligneront derrière elle (re-alignement).

La figure 12 présente la représentation de la certification UTZ au Cameroun suivant le modèle MLP

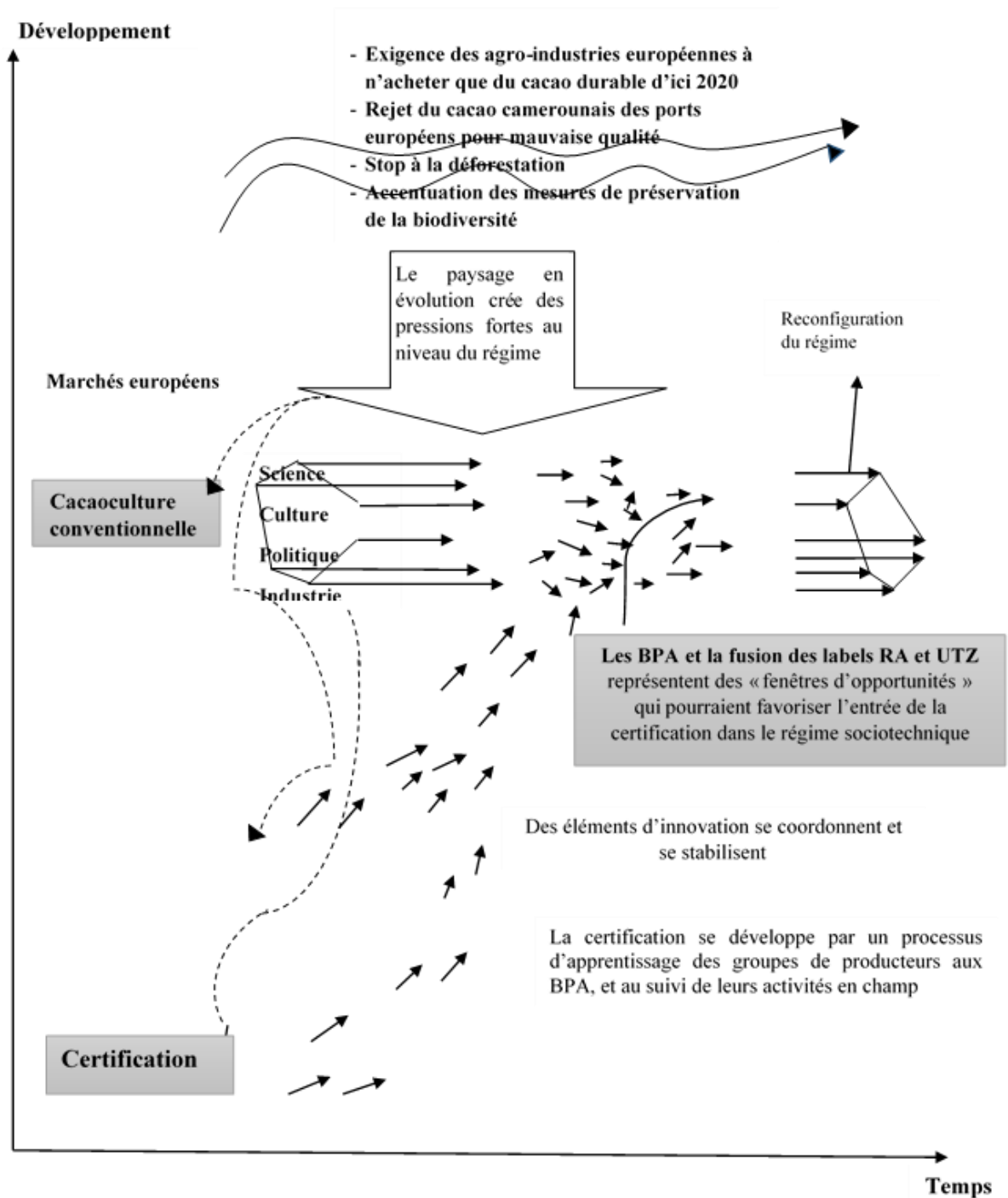


Figure 12 : Représentation MLP de la certification UTZ du cacao au Cameroun

Nous admettons que, de nombreux changements se sont opérés au niveau du paysage (demande croissante des consommateurs pour du cacao durable, rejet du cacao camerounais des ports européens pour cause de mauvaise qualité, prise en compte grandissante des questions de préservation de l'environnement), ce qui a conduit quelques acteurs du régime à se détourner de la cacaoculture conventionnelle et à s'orienter vers la cacaoculture certifiée qui est encore en phase de décollage. Ces acteurs bénéficient du soutien des exportateurs (qui sont les premiers à subir la pression du paysage), des organismes de développement et même de la culture,

puisque que certains assimilent les BPA de la certification aux pratiques culturelles ancestrales qui ont été progressivement abandonné du fait de contraintes financières et de l'impatience des producteurs à vendre leur cacao. La certification va en ligne droite avec les BPA déjà diffusées par divers organismes. Du fait des avantages qu'offre la certification en terme d'obtention de la prime, préfinancement de la production par les exportateurs qui garantissent l'achat du cacao produit, la certification pourrait en raison des fenêtres d'opportunités qu'offre les enjeux mondiaux (Bayiha, Mathe, & Temple, 2016), être adoptée comme complément aux BPA déjà existantes. Le régime s'acheminerait donc vers un processus de reconfiguration. La production de cacao étant principalement destinée à l'exportation, l'arrimage des producteurs aux exigences du marché mondial à travers la certification, est envisageable.

Mais pour l'instant la certification continue d'évoluer en marge du régime actuel, dont elle dépend pour son expansion. Le système n'est pas totalement verrouillé (*lock-in*) sur la cacaoculture conventionnelle, mais requière tout de même que certaines conditions soient réunies (organisation des producteurs en OP, valorisation de la qualité, diffusion de la certification) pour un meilleur déploiement de cette innovation.

CONCLUSION GENERALE

L'objectif de cette étude était de présenter les interactions entre les acteurs de la certification UTZ du cacao au Cameroun, ainsi que les déterminants institutionnels et organisationnels au développement de cette innovation.

Le processus de certification se déroule principalement entre les coopératives et les exportateurs. Ces derniers encouragent les coopératives dans cette démarche, en préfinançant les activités de certification, en redistribuant la prime aux producteurs conformément à l'arrangement établi avec la coopérative, et en renforçant les capacités organisationnelles de certaines coopératives. Nous remarquons au regard de cette caractérisation du système d'acteurs, que les signes à l'origine ne se sont pas développés, parce que la filière cacao est peu intégrée au niveau du territoire national.

Bien qu'il n'y ait pas de différence à proprement parler entre le prix du cacao certifié et celui du cacao ordinaire, les producteurs soulignent l'importance pour eux de l'augmentation des rendements qu'apporte la certification de par la mise en pratique des BPA. Ils voient aussi en la certification, un moyen de s'adapter aux tendances du marché, pour ne pas rester en marge de la société.

Cependant la certification connaît aussi des limites liées au cahier de charges, au cadre réglementaire et à la nature des contrats coopératives-exportateurs. En effet, les normes de la certification UTZ s'avèrent contraignantes pour des producteurs qui ne disposent pas de ressources financières pour embaucher une main d'œuvre salariale. De plus, l'absence de garantie sur l'achat intégral du cacao certifié, de même que la dépendance des coopératives à un acheteur en particulier, sont des facteurs qui limitent la certification. En outre, l'absence de partenariats publics-privés influe sur la diffusion à grande échelle de cette innovation, et même sur son adoption. Les activités des structures privées sont souvent circonscrites à certaines zones du fait de contraintes budgétaires et ne peuvent toucher tous les producteurs au même moment. Des modifications du régime sociotechnique doivent être prises en compte pour que la certification puisse prendre le dessus sur la cacaoculture conventionnelle. Cette dernière bien que présentant des limites (faibles rendements, mauvaise qualité du cacao), est déjà solidement ancrée dans les mœurs et les habitudes des populations et dispose d'un cadre réglementaire pour la commercialisation des fèves de cacao (Ministère du Commerce, 2014). Les BPA déjà mises en pratique par certains producteurs (sans lien avec la certification), constituent tout de même des opportunités de développement de la certification. Il en est de même de la fusion des labels RA et UTZ, qui vise à simplifier la procédure de certification, par la réduction des coûts d'audits.

Cette étude permet de mieux clarifier, à l'aide de données qualitatives, les facteurs d'émergence de la certification du cacao, au regard de la grille d'analyse proposée par Geels dans son modèle multi-niveau. L'intégration dans ce modèle des aspects micro, méso et macro-économiques contribuent à expliquer comment s'articulent les déterminants institutionnels et organisationnels entre l'échelle globale (portée par les agro-industries internationales) et le niveau national ou local des politiques publiques d'innovation. Il faudrait envisager la possibilité de réutiliser ce modèle dans d'autres contextes en mettant davantage l'accent sur l'environnement macro-économique (paysage sociotechnique). D'un point de vue méthodologique, la réutilisation de ce modèle devra inclure des évaluations d'impact et des outils de quantification des dires d'acteurs.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Adéoti, R., Coulibaly, O., & Tamo, M. (2007). Facteurs affectant l'adoption des nouvelles technologies du niébé *Vigna unguiculata* en Afrique de l'Ouest. Bulletin de la recherche agronomique du Bénin, (36).

Alary, V. (2007). L'adoption de l'innovation dans les zones agro-pastorales vulnérables du Maghreb, Abstract. Afrique contemporaine, (219), 81-101.

Alary, V. (1996). La libéralisation de la filière cacaoyère vue et vécue par les planteurs. Région et Développement, (4), 55-77

Bagal, monique, Belletti, G., & Marescotti, A. (2013). Etude sur le potentiel de commercialisation du cacao du Cameroun en « Indication Géographique » (Rapport d'étude) (61 p.). Lausanne, Suisse: REDD, Iram.

Banque Mondiale. (2012). Agricultural Innovation Systems : an investment sourcebook (684 p.). Washington, D.C.: Banque Mondiale.

Bayiha, G., Mathe, S., & Temple, L. (2016). Diversité des trajectoires vers l'agriculture biologique dans les pays en développement : le cas du Cameroun. Présenté à 10ème journées de recherche en sciences sociales, 8 et 9 Décembre 2016, Paris, France.

Bridier, B., & Chabrol, D. (2009). Indications géographiques en Afrique de l'Ouest et du Centre : raisonner la diversité. Actes du colloque « Savanes africaines en développement : innover pour durer », 20-23 avril 2009, Garoua, Cameroun. 9 p.

Bouamra-Mechemache, Z., Duvaléix-Treguer, S., & Ridier, A. (2014). Contrats et modes de coordination en agriculture. Working paper SMART-LERECO, 07(14).

Capillon, A., & Valceschini, E. (1998). La coordination entre exploitations agricoles et entreprises agro-alimentaires : un exemple dans le secteur des légumes transformés. Etudes et Recherches sur les Systèmes Agraires et le Développement, (31), 259-274.

Carlsson, B., Jacobsson, S., Holmen, M., & Rickne, A. (2002). Innovation systems : analytical and methodological issues. Research Policy, (31), 233-245.

Casadella, V. (2014). Systèmes d'innovation, transfert technologique et capacités d'apprentissage. Présenté à séminaire RRI, Université Picardie Jules Verne, France.

- Champaud, J. (1966).** L'économie cacaoyère du Cameroun. Cahier ORSTOM, 3(3).
- Chi Benieh, F. (2013).** Historic cocoa farming in Cameroon: future for Smallholders? Consulté 18 mars 2017, à l'adresse http://www.siani.se/news/blog/chi_benieh_fule
- Codron, J., Sterns, J. A., & Reardon, T. (2000).** Consumer preferences, experience and credence issues and their strategic implications for French and US Fresh Produce sectors. Présenté à international food and agribusiness management forum 24-25 june 2000, Chicago, Etats-Unis.
- Coriat, B., & Weinstein, O. (2004).** Institutions, échanges et marchés. Revue d'économie industrielle, 107, 37-62. <https://doi.org/10.3406/rei.2004.3047>
- Dugué, P., Autfray, P., Blanchard, M., Djamen, P., Dongmo, A., Girad, P., Vall, E. (2014).** L'agro-écologie pour l'agriculture familiale dans les pays du Sud : impasse ou voie d'avenir ? Le cas des zones de savane cotonnière de l'Afrique de l'Ouest et du Centre. In : René Dumont revisité et les politiques agricoles africaines, Paris, France.: GRET, (94 p). Consulté à l'adresse <http://hal.cirad.fr/cirad-01066447>
- Edquist, C. (1997).** Systems of innovation : technologies, institutions and organizations. London: Charles Edquist. Consulté à l'adresse https://charlesedquist.files.wordpress.com/2015/06/science-technology-and-the-international-political-economy-series-charles-edquist-systems-of-innovation_-technologies-institutions-and-organizations-routledge-1997.pdf
- Folefack, D. P. (2010).** Coordination des acteurs dans un contexte de crise : le cas de la filière coton au Cameroun depuis 1990. Thèse de doctorat économie et finances, université Rennes 2 Haute Bretagne, Rennes, France. Consulté à l'adresse <https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-00597413>
- Fongang, G. (2012).** Les organisations de producteurs agricoles en Afrique de l'Ouest et du Centre : diversité, dynamique, rôle des politiques publiques. Le cas du Cameroun (p. 38-43). Cameroun: Fondation pour l'Agriculture et la Ruralité dans le Monde (FARM).
- Fongang, G. (2010).** Évolution et défis du mouvement paysan au Cameroun. Grain de sel, (49), 7-8.

Foundjem-Tita, D., Degrande, A., D’Haese, M., Van Damme, P., Tchoundjeu, Z., Gyau, A., Mbosso, C. (2012). Building long-term relationships between producers and trader groups in the non-timber forest product sector in Cameroon. *African journal of agricultural research*, 7(2), 230-239. <https://doi.org/10.5897/AJAR11.609>

Foundjem-Tita, D., D’Haese, M., Degrande, A., Tchoundjeu, Z., & Van Damme, P. (2011). Farmers’ satisfaction with group market arrangements as a measure of group market performance : A transaction cost analysis of non timber forest products’ producer groups in Cameroon. *Forest policy and economics*, 13, 545-553. <https://doi.org/10.1016/j.forpol.2011.07.005>

Gazzane, H. (2010). Barry Callebaut veut du cacao plus «responsable». *Le Figaro*. Consulté à l'adresse <http://www.lefigaro.fr/matieres-premieres/2010/05/06/04012-20100506ARTFIG00825-barry-callebaut-veut-du-cacao-plus-responsable.php>

Geels, F. W., & Schot, J. (2007). Typology of sociotechnical transition pathways. *Research Policy*, (36), 399-417. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2007.01.003>

GIZ, SNV, IITA. (2014). Sustainable cocoa intensification to enhance productivity, income, and environmental services ; a component of Green Innovation Centers of the Agricultural and Food Sector (ProCISA).

Hall, A. (2005). Capacity development for agricultural biotechnology in developing countries : an innovation systems view of what it is and how to develop it. *Journal on international development*, (17), 611-630. <https://doi.org/10.1002/jid.1227>

Hinzen, L., Vittori, M., Etoa, P., & Chabrol, D. (2010). Indications géographiques : défis et opportunités pour le secteur café-cacao au Cameroun (43 p). Yaoundé, Cameroun: CTA.

Hodgson, G. (2006). What are institutions? *Journal of economic issues*, XL(1), p 1-25.

Hütz-adams, F., Huber, C., Knoke, I., Morazan, P., & Mürlebach, M. (2016). Renforcer la compétitivité de la production de cacao et augmenter le revenu des producteurs de cacao en Afrique de l’Ouest et en Afrique Centrale. Bonn, Allemagne: Südwind Institut.

Huybrechts, B. (2007). L’impact du commerce équitable sur les producteurs : les coopératives de café et de cacao en Bolivie (Mémoire de DEA). Université de Liège, Liège.

ICCO. (2016). Cocoa year 2015/2016. In Quaterly bulletin of cocoa statistics (Vol. XLII). London, United Kingdom.

ICCO. (2014). The cocoa market situation.14 p. Consulté à l'adresse https://www.icco.org/about-us/international-cocoa-agreements/doc_download/1383-cocoa-market-situation-24-july-2014.html

Ifeyi. (2016). Le Cameroun a doublé ses exportations de cacao certifié lors de la campagne 2015-2016, à près de 20 000 tonnes. Consulté 25 mars 2017, à l'adresse <http://cicc.cm/actualites/le-cameroun-double-ses-exportations-de-cacao-certifie-lors-de-la-campagne-2015-2016-pres-de-20-000-tonnes/>

IISD, IIED, ENTWINED research consortium, FAST, & IDH. (2014). The state of sustainability initiatives review 2014 : standards and the green economy. Londres, Royaume Uni, 354 p.

IITA. (2016). Farmer Field School report 2016. Yaoundé, Cameroon.

Ingram, V., Waarts, yuca, Ge, L., Van Vugt, S., Wegner, L., Puister-Jansen, L., Tanoh, F. (2014). Impact of UTZ certification of cocoa in Ivory Coast ; Assessment framework and baseline. Wageningen: LEI Wageningen UR, 198 p.

Kamdem, C. B. (2016). Impact of cocoa farmer field schools on cocoa yield : empirical evidence of cocoa farmers in Cameroon. In Transforming smallholder agriculture in Africa : the role of policy and gouvernance. Addis Abeba, Ethiopia.

Kamdem, C. B., Galtier, F., Gockowski, J., David-Benz, H., Egg, J., & Kamgnia Dia, B. (2010). What determines the price received by cocoa farmers in Cameroon? An empirical analysis based on bargaining theory. African Journal of Agricultural and Resource Economics, 6(1), 318-339.

Kamogne, E. (2016). Cameroun- Les exportations de cacao certifié ont doublé en 2016. Consulté 22 mars 2017, à l'adresse <http://www.financialafrik.com/2016/09/13/cameroun-les-exportations-de-cacao-certifie-ont-double-en-2016/>

KIT Royal Tropical Institute, Agroeco/Louis Bolk, & Tradin. (2010). Organic cocoa production in Cameroon and Togo : feasibility study. Amsterdam: cocoa connect, Pays-bas.

Kline, S. J., & Rosenberg, N. (1986). An overview of innovation. In *The positive sum strategy. Harnessing technology for economic growth*. National academy press, p. 275-305. Washington, D.C.

Kuit, M., & Waarts, yuca. (2015). Petits producteurs, systèmes de certification et normes privées : le système est-il rentable? (p. 157). Wageningen: CTA.

Landrieu, V. (2009). Mars se lance dans une « gestion responsable » de sa filière cacao. Consulté 15 mai 2017, à l'adresse https://www.lesechos.fr/09/04/2009/lesechos.fr/300342332_mars-se-lance-dans-une--gestion-responsable--de-sa-filiere-cacao.htm#

Le Velly, R. (2007). Le problème du désencastrement. *Revue du MAUSS*, (29), 241-256. <https://doi.org/10.3917/rdm.029.0241>

Mabah Tene, G. L., Havard, M., & Temple, L. (2013). Déterminants socio-économiques et institutionnels de l'adoption d'innovations techniques concernant la production de maïs à l'ouest du Cameroun. *Tropicultura*, 31(2), 137-142.

MINADER, MINEPIA, MINFOF, & MINEP. (2005). Document de stratégie de développement du secteur rural. République du Cameroun, https://www.google.fr/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0ahUKEwjW3OGU_-VAhXIHxoKHUatDicQFggnMAA&url=http%3A%2F%2Finter-reseaux.org%2FIMG%2Fpdf_DSDSR9.pdf&usg=AFQjCNE85BSFwHe6qInfU0YIo3V_jJKD-A

MINEPAT. (2014). Rapport sur le développement économique du Cameroun : région du Centre (p. 4-10). Yaoundé, Cameroun.

Ministère de l'Economie, des Finances. et de l'Industrie. (2004). La certification des produits industriels et des services en 7 questions. Paris: MINEFI, collection mode d'emploi, 13 p.

Ministère du Commerce (2014). Arrêté n°0036/MINCOMMERCE/CAB du 02 septembre 2014 fixant les conditions et les modalités de commercialisation des fèves de cacao. République du Cameroun.

Moustier, P., & Egg, J. (2006). Synthèse du projet. In Coordination et qualité dans les filières agricoles des pays du Sud (INRA/CIRAD). Montpellier, France.

Moustier, P., Figuié, M., Thi Tan Loc, N., & Son, H. T. (2006). Coordination et qualité sanitaire dans l’approvisionnement de Hanoi en légumes. In Coordination et qualité dans les filières agricoles du Sud (UMR Moisa, p. 41-54). Montpellier, France.

My, D. V. (2007). Etude de la relation coopérative entre les producteurs et les distributeurs de produits alimentaires au Vietnam. Mémoire de maîtrise en administration des affaires, université du Québec, Montréal, Canada.

N’Dao, Y. (2012). Rationalités, changements de pratiques et impacts des standards durables sur les petits producteurs : le cas de la certification Rainforest Alliance dans le secteur du cacao. (Mémoire de master 2). Supagro Montpellier, Montpellier, France.

N’DRI Allou, A. (2016). Impact de la certification sur le revenu des producteurs de cacao en Côte d’Ivoire. In Transformer les petites exploitations agricoles en Afrique : le rôle des politiques et de la gouvernance. Addis Abeba, Ethiopie.

Ngoucheme, R., Kamdem, C. B., Jagoret, P., & Havard, M. (2016). Impact de la certification sur les performances agro-économiques des producteurs de cacao du Centre Cameroun (p. 37). Présenté à 5th international conference of African Association of Agricultural Economics, Addis Abeba, Ethiopie, 23-26/09/2016

Ngwack, F. S. (2017). Analyse coûts-bénéfices de la production de cacao certifié dans le Sud-Ouest Cameroun : cas de la certification Fairtrade (Mémoire d’ingénieur agronome). Université de Dschang, Cameroun.

North, D. C. (1990). Institutions, institutional change and economic performance. Cambridge university press, United Kingdom.

Ntsama Etoundi, S. M., & Kamgnia Dia, B. (2008). Les déterminants de l’adoption des variétés améliorées de maïs : adoption et impact de la « CMS 8704 ». CEA (Communauté Economique Africaine).

OCDE. (2013). Les systèmes d’innovation agricole : Cadre pour l’analyse du rôle des pouvoirs publics. Paris: OCDE. Consulté à l’adresse <http://dx.doi.org/10.1787/9789264200661-fr>

OHADA. (2010). Acte uniforme OHADA relatif au droit des sociétés coopératives. Consulté à l'adresse www.Droit-Afrique.com

Ouattara, S. (2015). Enjeux de la certification du cacao produit en Côte d'Ivoire. *Revue canadienne de Géographie Tropicale*, 2(2), 43-51.

Premier ministre du Cameroun (2005). Décret N° 2005/1212/PM du 27 avril 2005 portant réglementation du conditionnement et de la commercialisation des fèves de cacao.

Ruf, F., N'Dao, Y., & Lemeilleur, S. (2013). Certification du cacao, stratégie à hauts risques. *Inter-réseaux Développement Rural*, 7.

Sawadogo, C. (2017). Le coton biotechnologique au Burkina Faso : trajectoire d'une innovation dans un contexte de développement. *Technologie innovation*, 17(2). Consulté à l'adresse <http://www.openscience.fr/Innovations-agro-ecologiques-et-Developpement>

Stiglitz, J. (1987). The causes and consequences of the dependence of quality on price. *Journal of economic literature*, 25(1), 1-48.

Talla Sadeu, B. (2017). Certification et bien-être des producteurs du cacao au Cameroun : cas des certifications RA et UTZ (mémoire de master 2). Université de Yaoundé II, Yaoundé, Cameroun.

Tankam, C. (2017). L'organisation des marchés de producteurs de fruits et légumes biologiques à Nairobi, Kenya. *Cahiers agricultures*, 26(35006). <https://doi.org/10.1051/cagri/2017020>

Tankam, C. (2015). Analyse économique du développement des nouveaux marchés biologiques : le cas des marchés biologiques domestiques au Kenya. Thèse de doctorat en sciences économiques, université d'Auvergne, Clermont-Ferrand.

Temple, L. (2017). Processus d'innovation dans les transitions agro-écologiques des pays en développement. *Technologie innovation*, 17(2). Consulté à l'adresse <http://www.openscience.fr/Innovations-agro-ecologiques-et-Developpement>

Temple, L., Mathe, S., Machicou Ndzesop, N., Fongang, G., & Ndoumbe Nkeng, M. (2017). Système national de recherche et d'innovation en Afrique : le cas du Cameroun. *Innovations*, art14_I-à art14_XXVI.

Temri, L. (2000). Les processus d'innovation : une approche par la complexité (p. 1-19). Présenté à IXème Conférence Internationale de Management Stratégique, Montpellier.

Torre, A. (2002). Réflexions sur la proximité. In : Vodoz, L. (éd.). NTIC et territoires : Enjeux territoriaux des nouvelles technologies de l'information et de la communication. Presses Polytechniques et Universitaires Romandes (PPUR).

Touzard, J.-M., Temple, L., Faure, G., & Triomphe, B. (2015). Innovation Systems and Knowledge Communities in the Agriculture and Agrifood Sector. *Journal of Innovation Economics management*, 2(17), 117-142.

Tschirley, D., Poulton, C., & Labaste, P. (2009). Comparative analysis of organization and performance of African cotton sectors : Learning from experience of cotton sector reform in Africa. Washington, D.C.: Banque Mondiale.

UTZ. (2017). RAINFOREST ALLIANCE et UTZ fusionnent pour former une nouvelle organisation plus forte. Consulté 29 juillet 2017, à l'adresse <https://utz.org/language-landingpage/french/>

UTZ. (2015). Certification Protocol version 4.0. Consulté à l'adresse www.utzcertified.org

Uzunidis, D. (2010). Milieu innovateur, relations de proximité et entrepreneuriat. Analyse d'une alchimie. *Revue Canadienne des Sciences Régionales (RCSR)*, 33, 91-106.

Vanloqueren, G., & Baret, P. V. (2009). How agricultural research systems shape a technological regime that develops genetic engineering but locks out agroecological innovation. *Research Policy*, (38), 971-983. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2009.02.008>

Vavra, P. (2009). L'agriculture contractuelle : Rôle, usage et raison d'être. Paris: OCDE. <https://doi.org/10.1787/5kmmmx180zkk-fr>

Zeuli, K. A., & King, R. P. (2004). The Impact of Organizational Form on Producer Contracting Decisions. *Canadian Journal of Agricultural Economics/Revue Canadienne d'agroéconomie*, 52(2), 147-164. <https://doi.org/10.1111/j.1744-7976.2004.tb00099.x>

ANNEXES

Annexe 1. Guide d'entretien

GUIDE D'ENTRETIEN : PRODUCTEURS, CERTIFICATEURS, AUDITEURS, EXPORTATEURS, ORGANISMES DE DEVELOPPEMENT/SOCIETES INDUSTRIELLES, INSTITUTIONS PUBLIQUES

PRODUCTEURS

Organisation de producteurs (*uniquement aux responsables de coopérative*)

Pouvez-vous présenter votre coopérative/GIC ? Date de création, principaux objectifs, missions/visions, activités, partenaires, le nombre de membres actuels

Principales motivations : comment est née l'idée de création d'une coopérative/GIC ?

Bref historique de création

Quelle est votre fonction dans la coopérative/GIC ?

Quelles sont les tâches/activités liées à cette fonction ?

Origine du projet de certification du cacao (*uniquement aux responsables de coopérative*)

Depuis combien d'années votre organisation produit-elle du cacao certifié ?

Comment naît l'idée de certifier vos exploitations ? Qui vous en a parlé ?

Quelles étaient vos motivations à certifier vos exploitations ?

Vos motivations ont-elles changé ? Justifiez

Etait-ce difficile de convaincre vos partenaires/membres de coopératives ?

Avez-vous reçu des soutiens au cours de ce projet ?

Perception de la certification et son évolution

Que pensez-vous de la certification du cacao ?

Comment a évolué le secteur de la certification depuis que vous êtes certifiés ?

Selon vous, quels sont les avantages de la certification ?

Quels sont les inconvénients ?

Système de certification et de contrôle

Pouvez-vous nous décrire le processus de certification de vos exploitations ? (Prise de contact avec le certificateur, durée de la formation, modules de formation)

Qui a payé les coûts de certification ? (coûts de formation, d'audit, d'acquisition de nouveaux équipements)

Comment se passe l'établissement du contrat entre le certificateur et vous ? (durée, parties prenantes, coûts, durée de validité du certificat)

Quelles sont les clauses de ce contrat ?

Comment se déroule le processus d'audit (interne et externe) ? (Fréquence des audits, combien ça coûte, que vérifie l'auditeur ?)

D'où provient l'argent utilisé pour payer les auditeurs ?

Les auditeurs ont-ils déjà décelé des cas d'inconformité ? Quelles étaient les sanctions ?

Relations avec les acheteurs (*uniquement aux responsables de coopérative*)

A qui vendez-vous votre cacao ? Pourquoi avoir choisi cet (ces) acheteur (s) ?

Comment entrez-vous en contact avec l'acheteur ?

Existe-t-il un contrat formel entre l'acheteur et vous ?

Pouvez-vous présenter les grandes étapes du contrat ? Rédaction du contrat, différentes parties prenantes, frais de rédaction, durée de rédaction, autres coûts liés à la rédaction du contrat,

Quelle est la durée du contrat entre un acheteur et vous ?

Quels sont les termes du contrat que vous signez ?

Y a-t-il des sanctions prévues dans les contrats ?

Avez-vous déjà été sanctionnés ? Raisons

Le contrat est-il exclusif (le contrat vous empêche de vendre à un autre acheteur) ?

Comment se passe la négociation du prix d'achat ?

A quels prix avez-vous vendu votre cacao certifié ces 3 dernières années/campagnes ?

La coopérative a-t-elle la possibilité d'influencer le prix d'achat du cacao ? Justifiez

Qui fixe le montant de la prime que reçoit la coopérative ?

De combien a varié cette prime au cours des trois dernières années ?

Avez-vous un moyen de vous assurer que la prime vous sera effectivement versée ?

Que se passe-t-il si vous produisez plus que la quantité demandée par l'acheteur ?

Que se passe-t-il si vous en produisez moins ?

En dehors de l'achat de votre cacao, les acheteurs vous rendent-ils d'autres services ?

Avez-vous déjà eu des conflits avec vos acheteurs ? Expliquez

Est-ce que le fait d'être certifié vous permet de maintenir des relations de long terme avec vos acheteurs ? Expliquez

Faites-vous des efforts supplémentaires pour entretenir votre clientèle ?

Comment trouvez-vous votre relation avec les acheteurs ?

Quels sont les avantages que vous procure cette relation ?

Quels sont les inconvénients de cette relation ?

Pensez-vous que ce type de contrat avec les acheteurs soit le meilleur pour le cacao certifié ? Justifiez.

Que faut-il améliorer ?

A tous les coopérateurs

Vous arrive-t-il de vendre du cacao certifié aux coxieurs ? Pour quelles raisons ?

Comment jugez-vous le rôle des coxieurs dans la production et l'achat de cacao certifié ?

Relations coopérative – producteurs

Quels sont les services que la coopérative rend à ses membres dans le cadre de la cacaoculture certifié ?

Comment la coopérative s'organise-t-elle pour contrôler l'activité des producteurs de cacao certifié ?

Evaluation des bénéfices

Quels étaient les grands investissements quand vous avez décidé de certifier votre exploitation ?

Pensez-vous que vous gagnez plus dans la certification du cacao que dans la production conventionnelle ? Justifiez

Quels sont les principales difficultés que vous rencontrez dans la certification du cacao ?

Envisagez-vous de continuer dans la certification du cacao ? Justifiez

Auriez-vous autre chose à ajouter ?

CERTIFICATEURS

Organisation

Pouvez-vous présenter votre organisation/entreprise ? (Date de création, principaux objectifs, missions/activités, ses partenaires, nombre d'employés à temps plein et à temps partiel)

Principales motivations : comment est née l'idée de création d'entreprise ?

Quelle est votre fonction dans cette structure, quel est votre rôle ?

Origine de la certification et perception

Depuis combien de temps êtes-vous installé au Cameroun ?

Pourquoi avoir choisi le Cameroun ?

Quelles sont les difficultés que vous rencontrez au quotidien dans la certification du cacao au Cameroun ?

Pouvez-vous me donner votre avis sur la cacaoculture certifiée au Cameroun ?

Comment envisagez-vous l'évolution de ce secteur au Cameroun ?

Qu'est ce qui facilite ou rend difficile la production de cacao certifié ?

Processus de certification

Pouvez-vous nous décrire le processus de certification au Cameroun, selon que vous certifiez un individu ou un groupe ?

	certification individuelle	Certification de groupe
comment les producteurs vous contactent		
critères de sélection des producteurs		
Coût de la certification - Coût de formation ; - Coût d'établissement du contrat ; - Coût d'acquisitions de nouveaux équipements ou de mise en conformité ; - Coût d'audits - Autres coûts à préciser		
Durée du processus : - sélection des producteurs ; - Durée de la formation ; - Durée d'établissement du contrat		
Durée de validité du certificat		

Quel est la certification la plus présente au Cameroun ? Justifiez

Auriez-vous autre chose à ajouter ?

EXPORTATEURS

Organisation

Pouvez-vous présenter votre entreprise ? Date de création, principaux objectifs, missions/activités, ses partenaires, taille de la structure (nombre d'employés à temps plein et à temps partiel)

Principales motivations : comment est née l'idée de création d'entreprise ?

Quelle est votre fonction dans cette structure, quel est votre rôle ?

Projet en lien avec la certification

Depuis quand exportez-vous du cacao certifié ?

Qu'est-ce qui vous a poussé à vous lancer dans ce secteur ?

Quelles sont les difficultés que vous rencontrez au quotidien ?

Que pensez-vous de la cacaoculture certifiée au Cameroun ?

Relations avec les producteurs

Comment entrez-vous en contact avec les producteurs ?

Quels sont les critères de sélection des producteurs ? (Localisation, taille de l'exploitation, durée du partenariat)

Pouvez-vous décrire les grandes étapes du contrat en précisant les coûts à chaque étape ?

En dehors des producteurs, y a-t-il d'autres intervenants dans l'élaboration des contrats ? Précisez le rôle de ces acteurs

Quels sont les standards de qualité exigés par votre structure ?

Y'a-t-il des sanctions prévues en cas de non-respect des clauses du contrat ? Expliquez

Avez-vous déjà sanctionné des producteurs ? Exemples

Décrivez nous le processus de fixation et de répartition de la prime. (Qui décide du montant ? Sur quelle base est défini ledit montant ?)

En combien de temps en moyenne, les producteurs reçoivent-ils leur prime après la livraison du cacao ?

Exportez-vous des sacs qui ne contiennent que du cacao certifié ? Ou le mélangez-vous à du cacao non certifié ? Quelle est la proportion de cacao certifié dans le mélange ?

Evaluation des bénéfices

Quels étaient les grands investissements quand vous avez décidé de vous lancer dans l'exportation de cacao certifié ?

Selon vous, quels sont les avantages du cacao certifié par rapport au cacao non certifié ? (en termes de coût d'achat et d'exportation, disponibilité du marché, rentabilité, etc.)

Quels sont les inconvénients ?

Envisagez-vous de continuer dans l'exportation de cacao certifié ? Justifiez

Auriez-vous autre chose à ajouter ?

AUDITEURS

Organisation

Pouvez-vous présenter votre entreprise ? Date de création, principaux objectifs, missions/activités, ses partenaires, taille de la structure (nombre d'employés à temps plein et à temps partiel)

Principales motivations : comment est née l'idée de création d'entreprise ?

Quelle est votre fonction dans cette structure, quel est votre rôle ?

Processus d'audit

Pouvez-vous décrire le processus d'audit ? (Qui prend contact avec vous ? Fréquence des audits, coût de l'audit, éléments de contrôle, durée de l'audit)

Sur quelles bases choisissez-vous les exploitations à auditer ?

Combien d'auditeurs UTZ sont présents au Cameroun ?

Les auditeurs UTZ auditent-ils les producteurs d'autres systèmes de certification (RA, fairtrade) ?

Quels sont les coûts pris en compte dans l'audit et qui supporte ces coûts ?

	Producteur	Coopérative	Acheteur	ONG	UTZ
Frais de déplacement					
Hébergement et nutrition					
Audit					
Rédaction du rapport d'audit					
Autres charges					
.....					

Avez-vous déjà décelé des cas d'inconformité ? Sur quoi portaient ces inconformités ? (bonnes pratiques agricoles, mesures de préservation de l'environnement, travail des enfants, autres)

Quelles étaient les sanctions ?

Les auditeurs sont-ils impliqués dans la formation des producteurs ? A quel niveau ?

Rencontrez-vous des difficultés avec les producteurs ?

Auriez-vous quelque chose à ajouter ?

ORGANISMES DE DEVELOPPEMENT ET SOCIETES INDUSTRIELLES

Organisation

Pouvez-vous présenter votre organisation/entreprise ? Date de création, principaux objectifs, missions/activités, ses partenaires

Quelle est votre fonction dans cette structure, quel est votre rôle ?

Position par rapport à la production de cacao certifié

Quelle est votre position (et celle de la structure) par rapport à la certification du cacao au Cameroun ?

Raisons expliquant cette position

Comment vous impliquez-vous dans cette activité ? Dans quelle mesure ?

Quelles sont vos principales difficultés ?

Comment envisagez-vous l'évolution de ce secteur ?

Auriez-vous quelque chose à ajouter ?

INSTITUTIONS PUBLIQUES

Organisation

Pouvez-vous présenter votre organisation/entreprise ? Date de création, principaux objectifs, missions/activités, ses partenaires

Quelle est votre fonction dans cette structure, quel est votre rôle ?

Politiques sur la production de cacao certifié

Quelle est la position du gouvernement camerounais par rapport à la certification du cacao selon des normes internationales ?

Raisons expliquant cette position

Comment vous impliquez-vous dans cette activité ? Dans quelle mesure ?

Quelles sont vos principales difficultés ?

Y a-t-il des politiques en faveur de la certification du cacao au Cameroun ?

Auriez-vous quelque chose à ajouter ?

Annexe 2. Questionnaire pour les producteurs certifiés

QUESTIONNAIRE POUR LES PRODUCTEURS DE CACAO CERTIFIE

Bonjour Monsieur/Madame, Je suis étudiante en master et je fais des recherches sur la participation des producteurs aux activités de certification du cacao.

En effectuant cette recherche, nous visons à recueillir des informations qui contribueront à améliorer les services aux producteurs de cacao. Cependant, il n'y aura aucun avantage direct (rémunération) pour vous de participer à cette enquête.

Si vous acceptez de participer à cette enquête, nous vous poserons des questions pendant environ 30 minutes sur, la gestion de votre cacaoyère, la certification du cacao (ce que vous en pensez), les contraintes que vous rencontrez dans la production de cacao.

Vous ne devez participer que si vous le souhaitez.

Les réponses que vous fournirez, ne seront accessibles qu'à l'équipe de recherche et ne seront pas partagées avec toute autre organisation. Votre nom et d'autres informations personnelles seront accessibles uniquement aux chercheurs, et n'apparaîtront jamais dans aucun type de rapport qui pourrait être publié.

Si vous avez des questions, n'hésitez pas à me contacter (téléphone portable)

Êtes-vous d'accord pour participer?

IDENTIFICATION DE L'ENQUETE

- 1 – Numéro de questionnaire
- 2 - Date de l'entretien
- 3 - heure de début heure de fin
- 4 - Département et village
- 5 - Nom du répondant
- 6 - Numéro de téléphone du répondant

PRESENTATION DE L'EXPLOITATION

- 7 - Quelle est la superficie totale de votre cacaoyère? (en ha)
- 8 - Depuis quand travaillez-vous dans celle-ci ?
- 9 - Depuis quand êtes-vous certifié UTZ?

10 - Quelle proportion de votre cacaoyère est certifiée UTZ?

- Superficie de cacao certifié UTZ (en ha)
- Superficie de cacao conventionnel (en ha)
- Superficie autres certification (en ha)

PROCESSUS DE CERTIFICATION**11 - Quels certificats possédez-vous actuellement et quand les avez-vous obtenus?**

	Certification individuelle	Certification de groupe	1 ^{ère} année de certification	Date de dernier renouvellement
Certification UTZ				
Rainforest alliance				
Fairtrade,				
Autres (à préciser)				

12 – Qui vous a parlé de la certification?

- ☐ Famille
 ☐ Producteurs voisins
 ☐ ONG
 ☐ Organismes de certification UTZ
 ☐ Agent du MINADER
- ☐ Radio, journaux
 ☐ Producteur Relais
 ☐ Je ne suis pas informé
 ☐ Autres à préciser

13 - Pourquoi avez-vous décidé de certifier votre exploitation?

	1. négligeable	2. Légèrement pertinent	3. Assez pertinent	4. Très pertinent	5. Extrêmement pertinent	6. Non applicable
Pour améliorer mes revenus (grâce à la prime)						
Pour augmenter mes rendements						
Je me souci de la préservation de l'environnement						
Je me souci de ma santé et de celle de mes employés						
Pour produire du cacao de qualité						
Pour faciliter la commercialisation de mon cacao						
Autres (à préciser)						

14 – Avez-vous été formés pour la certification ? ☐ Oui ☐ Non

15 – Si oui, qui vous a formé pour la certification? et combien de temps cela a-t-il duré?

Producteur relais	Certificateur UTZ	ONG (SNV, GIZ, IITA)	Institution publique (MINADER)	Projets (ACEFA)	Coopérative	Autres (à préciser)

16 – Que pensez-vous de la formation que vous recevez ?

	1. négligeable	2. Légèrement pertinent	3. Assez pertinent	4. Très pertinent	5. Extrêmement pertinent	6. Non applicable
La formation ne me prend pas beaucoup de temps						
La formation ne me coûte pas beaucoup d'argent						
La formation m'a été utile. Je n'ai rien appris d'intéressant						

17 – Qui a payé ces frais de formation ?

- ☐ chaque producteur
 ☐ la coopérative
 ☐ l'acheteur
 ☐ le MINADER
 ☐ une ONG
☐ Je ne sais pas
 ☐ Autres (à préciser)

18– En dehors de la formation, y a t-il d'autres coûts liés à la certification ? ☐ Oui ☐ Non

19 – Si oui, lesquels ?

	1. négligeable	2. Légèrement pertinent	3. Assez pertinent	4. Très pertinent	5. Extrêmement pertinent	6. Non applicable
Achat de nouveaux équipements - Séchoirs						
Construction de sanitaires						
Construction d'une fosse						
Autres (à préciser)						

20- Comment évaluez-vous les frais de renouvellement du certificat ?

	1. Négligeable	2. Légèrement pertinent	3. Assez pertinent	4. Très pertinent	5. Extrêmement pertinent	6. Non applicable
Recyclage de la formation						
Rédaction d'un nouveau contrat						
Audit						
Autres						

COUTS DE TRANSACTION PERCUS

21 – Comment évaluez-vous les coûts ci-après ?

	1. Négligeable	2. Légèrement important	3. Assez important	4. Très important	5. Extrêmement important	6. Non applicable
La certification implique des semaines de formation, et cela a un impact sur le suivi de nos exploitations						
La certification implique des audits annuels qui sont à la charge du producteur						
La certification me prend du temps en termes de contrôle						
Le délai d'attente des revenus issus de la vente du cacao certifié est trop long						
La certification requière beaucoup de temps pour l'entretien de nos exploitations						
La certification a conduit à l'abandon de nombreuses cultures						
Avec la certification UTZ, nous ne pouvons plus travailler avec nos enfants dans les exploitations						
Le fait de ne pas travailler avec les enfants implique de payer une main d'œuvre supplémentaire						

BENEFICES PERCUS

22 – S’agissant du paiement de la prime ?

	1. Pas du tout satisfaisant	2. Peu satisfaisant	3. Assez satisfaisant	4. satisfaisant	5. Très satisfaisant	6. Non applicable
Comment trouvez-vous le montant de la prime ?						
Que pensez-vous du délai de paiement de cette prime ?						

23 – Comment évaluez-vous les bénéfices de la certification ?

	1. Très décevant	2. Décevant	3. Ni décevant, ni satisfaisant	4. Satisfaisant	5. Très Satisfaisant	6. Non applicable
L’usage de bonnes pratiques agricoles enseignées par l’organisme certificateur, m’a permis d’augmenter mes rendements						
Le prix d’achat du cacao certifié est plus élevé que celui du cacao conventionnel						
La certification réduit le temps de recherche de nouveaux acheteurs						
La certification a amélioré mon pouvoir de négociation avec les acheteurs (coxeurs)						
Le fait d’être certifié nous permet de recevoir des appuis des ONG,						
Depuis que j’ai certifié mon exploitation, la coopérative finance à l’avance une partie de la production						
Depuis que j’ai certifié mon exploitation, les coxeurs financent à l’avance une partie de la production						

24 – Quelles étaient vos rendements avant et pendant la certification ?

Rendements avant la certification (en sac)	Rendements pendant la certification (en sac)

25 – quels sont les prix de vente du cacao certifié et du cacao ordinaire à la coopérative ?

	Cacao certifié	Cacao non certifié
Prix de vente		

DEPENDANCE

26 – Vendez-vous tout votre cacao à la coopérative ? ☐ Oui ☐ Non

27 – Si oui, pourquoi vendez-vous tout votre cacao à la coopérative ?

- ☐ Parce que la coopérative m'oblige
- ☐ Parce que la coopérative a une bonne balance
- ☐ Parce que la coopérative pratique de meilleurs prix
- ☐ Parce que je ne trouve pas d'autres acheteurs
- ☐ Parce que la coopérative préfinance la production par des intrants
- ☐ Autres à préciser

28- Si non, à qui d'autres vendez-vous ? Et dans quelle proportion ?

	Autres Coopératives	Coxeurs	Autres
Quantité (en sac de 100KG)			

29- Pourquoi vendez-vous à d'autres acheteurs ?

- ☐ Parce que ces acheteurs pratiquent de meilleurs prix
- ☐ Parce que ces acheteurs paient directement, ce qui n'est pas le cas à la coopérative
- ☐ Parce que ces acheteurs préfinancent la production
- ☐ Parce que ces acheteurs viennent prendre le cacao sur place, ce qui diminue les coûts de transport
- ☐ La coopérative est mal organisée
- ☐ Autres à préciser

30 – Mais selon les textes de la coopérative, quelle quantité de cacao un membre est-il censé livrer à la coopérative ?

- ☐ Toute sa production ☐ 50% de la production ☐ 75% de la production
- ☐ La quantité qu'il veut ☐ Je ne sais pas
- ☐ La quantité dont le producteur s'est engagé à donner à la coopérative en début de campagne
- ☐ Autres à préciser

31 – La coopérative oblige-t-elle ses membres à certifier leur cacao ? ☐ Oui ☐ Non

32 – Pensez-vous que les membres certifiés ont plus d'avantages dans la coopérative que les membres non certifiés ? ☐ Oui ☐ Non

33 – Si oui, Quels sont ces avantages ?

.....

.....

CONFIANCE

34 – Confiance envers la certification

	1. Pas du tout d'accord	2. Plutôt pas d'accord	3. Assez d'accord	4. Plutôt d'accord	5. Tout à fait d'accord	6. Non applicable
Je pense que la certification peut me permettre d'augmenter mes revenus						
J'ai en l'organisme de certification						

35 – Confiance envers la coopérative

	1. Pas du tout d'accord	2. pas d'accord	3. Assez d'accord	4. d'accord	5. Tout à fait d'accord	6. Non applicable
Je pense que si je produis du cacao certifié, la coopérative achètera le cacao comme convenu						
Je suis sûre que la coopérative me reversera la prime qui m'est dûe.						

ORGANISATION DU GROUPE

36 – Êtes-vous membre d'une coopérative ?

☐ Oui ☐ Non

37 – Depuis quand êtes-vous membre de la coopérative ?

38 – Pourquoi avoir choisi d'être membre d'une coopérative ?

- ☐ Pour faciliter la commercialisation des produits ☐ Pour apprendre à mieux produire le cacao
- ☐ Pour l'entraide dans la production du cacao (travaux rotatifs dans les exploitations)

☐ Pour recevoir les appuis (semences, engrais, produits phyto) des projets

☐ Autres à préciser

39 – Que pensez-vous des affirmations suivantes ?

	1. Pas du tout d'accord	2. Plutôt pas d'accord	3. Assez d'accord	4. Plutôt d'accord	5. Tout à fait d'accord	6. Non applicable
La coopérative tient des réunions régulières						
La coopérative me tient informé de toutes les activités						
Il n'y'a jamais eu de conflits entre les responsables de la coopérative et les membres						
La coopérative n'a jamais été confrontée à des cas de détournements de fonds						
La coopérative m'aide à vendre facilement mes produits aux meilleurs prix						
La coopérative nous reverse les ristournes régulièrement						

EN GENERAL

40 – Selon vous, qu'est ce qui empêche les producteurs à adhérer la certification ?

	1. négligeable	2. Légèrement pertinent	3. Assez pertinent	4. Très pertinent	5. Extrêmement pertinent	6. Non applicable
Les coûts liés à la certification sont trop élevés						
Les producteurs ne sont pas informés						
Les producteurs ne croient pas en la capacité de la certification à améliorer leurs revenus						
La persistance des coxieurs qui achètent le cacao non certifié						
Certains producteurs utilisent déjà des bonnes pratiques agricoles et ne voient pas l'intérêt de certifier leurs exploitations						
L'incapacité des producteurs à respecter toutes les exigences des organismes de						

certification, comme le non travail des enfants, la diminution de la déforestation						
Les producteurs sont résistants au changement						
Certains ne sont pas membres de coopérative/gic, alors que les systèmes de certification ciblent organisations de producteurs						
Le gouvernement (Le MINADER) n'appuie pas les producteurs dans la certification						

41– Recommanderiez-vous à d'autres de se faire certifier ?

☐ Oui ☐ Non

42 – Si oui, pourquoi ?

.....
.....

43- Si non pourquoi ?

.....
.....

PRESENTATION DE L'ENQUETE

32 - Choisissez la bonne proposition

☐ Masculin ☐ Féminin

33 - Quel âge avez-vous?

☐ ≥ à 25ans ☐ 26 à 35 ans ☐ 36 à 45 ans ☐ 46 à 55 ans ☐ 56 à 65 ans
☐ 66 ans ou plus

34 - Quel est votre statut matrimonial?

☐ Célibataire ☐ Concubin ☐ Divorcé ☐ Marié ☐ Veuf

35- Combien de personnes sont sous votre responsabilités?

36 - Quel est votre niveau d'éducation?

☐ n'est jamais allé à l'école ☐ primaire ☐ secondaire ☐ universitaire

MERCI DE VOTRE AIMABLE ATTENTION !!!!

Annexe 3. Questionnaires des producteurs non-certifiés

QUESTIONNAIRE POUR LES PRODUCTEURS DE CACAO NON CERTIFIE

Bonjour Monsieur/Madame, Je suis étudiante en master et je fais des recherches sur la participation des producteurs aux activités de certification du cacao.

En effectuant cette recherche, nous visons à recueillir des informations qui contribueront à améliorer les services aux producteurs de cacao. Cependant, il n'y aura aucun avantage direct (rémunération) pour vous de participer à cette enquête.

Si vous acceptez de participer à cette enquête, nous vous poserons des questions pendant environ 30 minutes sur, la gestion de votre cacaoyère, la certification du cacao (ce que vous en pensez), les contraintes que vous rencontrez dans la production de cacao.

Vous ne devez participer que si vous le souhaitez.

Les réponses que vous fournirez, ne seront accessibles qu'à l'équipe de recherche et ne seront pas partagées avec toute autre organisation. Votre nom et d'autres informations personnelles seront accessibles uniquement aux chercheurs, et n'apparaîtront jamais dans aucun type de rapport qui pourrait être publié.

Si vous avez des questions, n'hésitez pas à me contacter (téléphone portable)

Êtes-vous d'accord pour participer?

IDENTIFICATION DE L'ENQUETE

- 1 – Numéro de questionnaire
- 2 - Date de l'entretien
- 3 - heure de début heure de fin
- 4 - Département et village
- 5 - Nom du répondant
- 6 - Numéro de téléphone du répondant

PRESENTATION DE L'EXPLOITATION

- 7 - Quelle est la superficie totale de votre cacaoyère? (en ha)
- 8 - Depuis quand travaillez-vous dans celle-ci ?
- 9 – Votre exploitation est-elle certifiée ? ☐ Oui ☐ Non.

PROCESSUS DE CERTIFICATION

10 - Quels certificats possédez-vous actuellement et quand les avez-vous obtenus?

	Certification individuelle	Certification de groupe	1 ^{re} année de certification	Date de dernier renouvellement
Certification UTZ				
Rainforest alliance				
Fairtrade,				
Autres (à préciser)				

11 – Qui vous a parlé de la certification?

- ☐ Famille
 ☐ Producteurs voisins
 ☐ ONG
 ☐ Organismes de certification UTZ
 ☐ Agent du MINADER
- ☐ Radio, journaux
 ☐ Producteur Relais
 ☐ Je ne suis pas informé
 ☐ Autres à préciser

12 - Pourquoi avez-vous décidé de ne pas certifier votre exploitation?

	1. négligeable	2. Légèrement pertinent	3. Assez pertinent	4. Très pertinent	5. Extrêmement pertinent	6. Non applicable
Il n'y a pas de marché pour la vente du cacao certifié						
La certification a des coûts trop élevés						
Je n'ai pas suffisamment d'argent pour me lancer dans la certification						
Je n'ai pas d'informations sur la certification						
Je n'ai pas besoin de la certification pour vendre mes produits						
La certification demande beaucoup de temps						
Autres (à préciser)						

13 – Avez-vous été formés pour la certification ? ☐ Oui ☐ Non

14 – Si oui, qui vous a formé pour la certification? et combien de temps cela a-t-il duré?

Producteur relais	Certificateur UTZ	ONG (SNV, GIZ, IITA)	Institution publique (MINADER)	Projets (ACEFA)	Coopérative	Autres (à préciser)

15 – Que pensez-vous de la formation que reçoivent les producteurs certifiés ?

	1. négligeable	2. Légèrement pertinent	3. Assez pertinent	4. Très pertinent	5. Extrêmement pertinent	6. Non applicable
La formation ne prend pas beaucoup de temps						
La formation ne coûte pas beaucoup d'argent						
La formation est utile. Les producteurs apprennent des choses intéressantes						

16– Que pensez-vous des autres coûts liés à la certification ?

	1. Négligeable	2. Légèrement pertinent	3. Assez pertinent	4. Très pertinent	5. Extrêmement pertinent	6. Non applicable
Achat de nouveaux équipements						
- Séchoirs						
-						
Construction de sanitaires						
Construction d'une fosse						
Autres (à préciser)						
.....						

17- Que pensez-vous des frais de renouvellement du certificat ?

	1. négligeable	2. Légèrement pertinent	3. Assez pertinent	4. Très pertinent	5. Extrêmement pertinent	6. Non applicable
Recyclage de la formation						
Rédaction d'un nouveau contrat						
Audit						
Autres						

COUTS DE TRANSACTION PERCUS

18 – Comment évaluez-vous les coûts ci-après ?

	1. Négligeable	2. Légèrement important	3. Assez important	4. Très important	5. Extrêmement important	6. Non applicable
La certification implique des semaines de formation, et cela a un impact sur le suivi de nos exploitations						
La certification implique des audits annuels qui sont à la charge du producteur						
La certification me prend du temps en termes de contrôle						
Le délai d'attente des revenus issus de la vente du cacao certifié est trop long						
La certification requière beaucoup de temps pour l'entretien de nos exploitations						
La certification a conduit à l'abandon de nombreuses cultures						
Avec la certification UTZ, nous ne pouvons plus travailler avec nos enfants dans les exploitations						
Le fait de ne pas travailler avec les enfants implique de payer une main d'œuvre supplémentaire						

BENEFICES PERCUS

19 – S'agissant du paiement de la prime ?

	1. Pas du tout satisfaisant	2. Peu satisfaisant	3. Assez satisfaisant	4. satisfaisant	5. Très satisfaisant	6. Non applicable
Comment trouvez-vous le montant de la prime ?						
Que pensez-vous du délai de paiement de cette prime ?						

20 – Comment évaluez-vous les bénéfices de la certification ?

	1. Très décevant	2. Décevant	3. Ni décevant, ni satisfaisant	4. Satisfaisant	5. Très Satisfaisant	6. Non applicable
L'usage de bonnes pratiques agricoles enseignées par l'organisme certificateur, m'a permis d'augmenter mes rendements						
Le prix d'achat du cacao certifié est plus élevé que celui du cacao conventionnel						
La certification réduit le temps de recherche de nouveaux acheteurs						
La certification a amélioré mon pouvoir de négociation avec les acheteurs (coxeurs)						
Le fait d'être certifié nous permet de recevoir des appuis des ONG,						
Depuis que j'ai certifié mon exploitation, la coopérative finance à l'avance une partie de la production						
Depuis que j'ai certifié mon exploitation, les coxeurs financent à l'avance une partie de la production						

21 – Quelles étaient vos rendements avant et pendant la certification ?

Rendements avant la certification (en sac)	Rendements pendant la certification (en sac)

22 – quels sont les prix de vente du cacao certifié et du cacao ordinaire à la coopérative ?

	Cacao certifié	Cacao non certifié
Prix de vente		

DEPENDANCE

23 – Vendez-vous tout votre cacao à la coopérative ? ☐ Oui ☐ Non

24 – Si oui, pourquoi vendez-vous tout votre cacao à la coopérative ?

- ☐ Parce que la coopérative m'oblige ☐ Parce que la coopérative a une bonne balance
- ☐ Parce que la coopérative pratique de meilleurs prix
- ☐ Parce que je ne trouve pas d'autres acheteurs
- ☐ Parce que la coopérative préfinance la production par des intrants
- ☐ Autres à préciser

25- Si non, à qui d'autres vendez-vous ? Et dans quelle proportion ?

	Autres Coopératives	Coxeurs	Autres
Quantité (en sac de 100KG)			

26- Pourquoi vendez-vous à d'autres acheteurs ?

- ☐ Parce que ces acheteurs pratiquent de meilleurs prix
- ☐ Parce que ces acheteurs paient directement, ce qui n'est pas le cas à la coopérative
- ☐ Parce que ces acheteurs préfinancent la production
- ☐ Parce que ces acheteurs viennent prendre le cacao sur place, ce qui diminue les coûts de transport
- ☐ La coopérative est mal organisée
- ☐ Autres à préciser

27 – Mais selon les textes de la coopérative, quelle quantité de cacao un membre est-il censé livrer à la coopérative ?

- ☐ Toute sa production ☐ 50% de la production ☐ 75% de la production
- ☐ La quantité qu'il veut ☐ Je ne sais pas
- ☐ La quantité dont le producteur s'est engagé à donner à la coopérative en début de campagne
- ☐ Autres à préciser

28 – La coopérative oblige-t-elle ses membres à certifier leur cacao ? ☐ Oui ☐ Non**29 – Pensez-vous que les membres certifiés ont plus d'avantages dans la coopérative que les membres non certifiés ?** ☐ Oui ☐ Non**30 – Si oui, Quels sont ces avantages ?**

.....

.....

CONFIANCE**31 – Confiance envers la certification**

	1. Pas du tout d'accord	2. Plutôt pas d'accord	3. Assez d'accord	4. Plutôt d'accord	5. Tout à fait d'accord	6. Non applicable
Je pense que la certification peut me permettre d'augmenter mes revenus						
J'ai en l'organisme de certification						

32 – Confiance envers la coopérative

	1. Pas du tout d'accord	2. pas d'accord	3. Assez d'accord	4. d'accord	5. Tout à fait d'accord	6. Non applicable
Je pense que si je produis du cacao certifié, la coopérative achètera le cacao comme convenu						
Je suis sûre que la coopérative me reversera la prime qui m'est dûe.						

ORGANISATION DU GROUPE

33 – Êtes-vous membre d'une coopérative ?

☐ Oui ☐ Non

34 – Depuis quand êtes-vous membre de la coopérative ?

35 – Pourquoi avoir choisi d'être membre d'une coopérative ?

- ☐ Pour faciliter la commercialisation des produits ☐ Pour apprendre à mieux produire le cacao
- ☐ Pour l'entraide dans la production du cacao (travaux rotatifs dans les exploitations)
- ☐ Pour recevoir les appuis (semences, engrais, produits phyto) des projets
- ☐ Autres à préciser

36 – Que pensez-vous des affirmations suivantes ?

	1. Pas du tout d'accord	2. Plutôt pas d'accord	3. Assez d'accord	4. Plutôt d'accord	5. Tout à fait d'accord	6. Non applicable
La coopérative tient des réunions régulières						
La coopérative me tient informé de toutes les activités						
Il n'y'a jamais eu de conflits entre les responsables de la coopérative et les membres						
La coopérative n'a jamais été confrontée à des cas de détournements de fonds						
La coopérative m'aide à vendre facilement mes produits aux meilleurs prix						
La coopérative nous reverse les ristournes régulièrement						

EN GENERAL

37 – Selon vous, qu'est ce qui empêche les producteurs à adhérer la certification ?

	1. négligeable	2. Légèrement pertinent	3. Assez pertinent	4. Très pertinent	5. Extrêmement pertinent	6. Non applicable
Les coûts liés à la certification sont trop élevés						
Les producteurs ne sont pas informés						
Les producteurs ne croient pas en la capacité de la certification à améliorer leurs revenus						
La persistance des coxieurs qui achètent le cacao non certifié						
Certains producteurs utilisent déjà des bonnes pratiques agricoles et ne voient pas l'intérêt de certifier leurs exploitations						
L'incapacité des producteurs à respecter toutes les exigences des organismes de certification, comme le non travail des enfants, la diminution de la déforestation						
Les producteurs sont résistants au changement						
Certains ne sont pas membres de coopérative/gic, alors que les systèmes de certification ne ciblent organisations de producteurs						
Le gouvernement (Le MINADER) n'appuie pas les producteurs dans la certification						

38 – Recommanderiez-vous à d'autres de se faire certifier ?

☐ Oui ☐ Non

39 – Si oui, pourquoi ?

.....

.....

40- Si non pourquoi ?

.....

.....

PRESENTATION DE L'ENQUETE

41 - Choisissez la bonne proposition

- ☐ Masculin ☐ Féminin

42 - Quel âge avez-vous?

- ☐ \geq à 25ans ☐ 26 à 35 ans ☐ 36 à 45 ans ☐ 46 à 55 ans ☐ 56 à 65 ans
- ☐ 66 ans ou plus

43 - Quel est votre statut matrimonial?

- ☐ Célibataire ☐ Concubin ☐ Divorcé ☐ Marié ☐ Veuf

44- Combien de personnes sont sous votre responsabilités?

45 - Quel est votre niveau d'éducation?

- ☐ n'est jamais allé à l'école ☐ primaire ☐ secondaire ☐ universitaire

MERCI DE VOTRE AIMABLE ATTENTION !!!!

Annexe 4. Grille de présentation UTZ

	UTZ Certified
Vision	Améliorer la qualité professionnelle, sociale et environnementale dans les pratiques de production. excluant le travail des enfants
Mécanisme d'obtention du label (étapes) Mécanisme d'obtention du label (étapes) suite et fin	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Inscription du producteur ou du groupe de producteurs à UTZ ; ❖ Formation des producteurs sur les normes de la certification. ❖ l'implémentation du Code de Conduite ; ❖ Inspection interne des producteurs à la fin de la phase d'implémentation ; ❖ Le comité d'approbation se charge de valider en séance plénière les producteurs conformes aux standards, ❖ Audit interne réalisé par un auditeur agréé par UTZ ; ❖ Audit externe réalisé par un auditeur indépendant ; ❖ Validation de la certification.
Standard	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Standard lié à la gestion interne de l'exploitation ; ❖ Standard lié aux pratiques agricoles ; ❖ Standard lié aux conditions de travail ; ❖ Standard lié à la protection de l'environnement.
Normes à respecter	<p>14. Disposer d'un plan de la zone de production ;</p> <p>15. Faire une estimation du rendement pour chaque année ;</p> <p>16. Disposer d'un registre à jour comportant les noms de tous les employés de l'exploitation ;</p> <p>17. Les employés doivent disposer d'un contrat de travail dument négocié avec le chef d'exploitation ;</p>

	<p>18. Les engrais organiques et dérivés de cultures disponibles au niveau de l'exploitation doivent être utilisés en priorité et complété par les engrais chimiques si les besoins en nutriments n'ont pas encore été répondus.</p> <p>19. Les pesticides prohibés ne doivent pas être utilisés pendant la production.</p> <p>20. Seules les personnes disposant d'une formation adéquate peuvent manipuler et appliquer les pesticides.</p> <p>21. Les récoltes doivent se faire à la période adéquate.</p> <p>22. Les mineurs (moins de 18 ans) n'effectuent pas de tâches dangereuses ou susceptibles de compromettre leur santé physique, mentale ou leur bien-être moral.</p> <p>23. Respecter le nombre de jours de fermentation qui est de 6 jours au moins,</p> <p>24. Réduire le taux d'humidité à 7%,</p> <p>25. La production doit se faire dans un système agroforestier comportant au moins 18 arbres,</p> <p>26. Tenir des registres sur la taille, l'application d'intrants, l'application d'intrants, les ventes, et les formations reçues.</p>
Politique de rémunération	Une prime à négocier entre les coopératives et les exportateurs
Système de contrôle	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Le contrôle est effectué par le comité de certification et le comité d'approbation. ❖ L'audit externe est réalisé par une structure autonome mandatée qui n'est pas autorisée à donner une assistance technique aux producteurs
Durée du mandat	Il est de 365 jours (1 an) renouvelable
Localisation géographique (au Cameroun)	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Socamak (mefou et akono) ; ❖ Telcar Batchuo (Sud-ouest); ❖ GICPAZ (Zamakoé, centre) ; ❖ Konye Area Farmers Cooperative (Sud-ouest) ; Telcar cocoa Station d'achat de Bafia (centre) ❖ GIC PPLAC Member producer (centre, yaoundé); Mbadasud (centre) ❖ Telcar Kumba Buying station (Sud-ouest)

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Exigences du label UTZ.....	7
Tableau 2: Personnes consultées/interviewées.....	18
Tableau 3: Caractéristiques socio-économiques des enquêtés	19
Tableau 4 : Procédure théorique de certification UTZ.....	21
Tableau 5 : Caractérisation des producteurs selon leur appartenance à une OP	33
Tableau 6: Perception des producteurs de leurs OP	34
Tableau 7: Perception des PC de MBANGASSUD et SOCAMAK sur l'organisation de leurs coopératives.....	35
Tableau 8 : Proportion des producteurs qui ne vendent leur cacao qu'à la coopérative.....	36
Tableau 9 : Mécanisme de vente du cacao des PC de MBANGASSUD et SOCAMAK	37
Tableau 10 : Perception positive de la certification par les producteurs.....	40
Tableau 11 : Rendements moyens PC et PNC	41

LISTE DES FIGURES

Figure 1: Le modèle linéaire de l'innovation.....	10
Figure 2: Système Agricole d'Innovation.....	12
Figure 3: Modèle MLP.....	14
Figure 4 : Organisation du circuit de commercialisation du cacao au Cameroun.....	15
Figure 5 : Cartes du Cameroun et de la région du Centre Cameroun	16
Figure 6: Représentation théorique de la certification du cacao	22
Figure 7 : Organisation de la certification UTZ du cacao dans la région du Centre.....	22
Figure 8: Type 1 de relation contractuelle dans la filière cacao certifiée.....	25
Figure 9: Flux de commercialisation du cacao entre SIC CACAO et MBANGASSUD.....	27
Figure 10: Type 2 de relation contractuelle dans la filière cacao certifié	30
Figure 11 : Recommandation de la certification par les PNC et PC	38
Figure 12 : Représentation MLP de la certification UTZ du cacao au Cameroun.....	51

LISTE DES ABREVIATIONS

AB	Agriculture Biologique
ADG	Administrateur interne De Gestion
ADM	Archer Daniels Midland
AOC	Appellation d’Origine Contrôlée
AMS	Agroproduce Management Services
B2B	<i>Business to Business</i>
B2C	<i>Business to Consumer</i>
CEP	Champ Ecole Paysan
CERDI	Centre d’Etudes et de Recherches en Développement International
CGIAR	<i>Consultative Group on International Agricultural Research</i>
CHOCOCAM	Chocolaterie et Confiserie du Cameroun
CT	Coûts de Transaction
DRCQ	Direction de la Règlementation et du Contrôle de la Qualité
FAST	<i>Finance Alliance for Sustainable Trade</i>
FCFA	Franc de la Communauté Financière en Afrique
GIZ	<i>Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit –</i> Organisation de coopération allemande
ICCO	<i>International Cocoa Organization</i>
IDH	<i>Sustainable Trade Initiative</i>
IIED	<i>International Institute for Environment and Development</i>
IISD	<i>International Institute for Sustainable Development</i>
IITA	<i>International Institute of Tropical Agriculture</i>
LBA	<i>Legal Buyer Agents</i>
MINEPAT	Ministère de l’Economie, de la Planification et de l’Aménagement du Territoire
MLP	<i>Multi-Level Perspective</i>
OCDE	Organisation de Coopération et de Développement Economique
OHADA	Organisation pour l’Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires
OP	Organisation Paysanne
PC	Producteurs Certifiés
PCA	Président du Conseil d’Administration

PCN	Producteurs Non-Certifiés
PED	Pays En Développement
POTINNOCC	<i>Potential Analysis of Innovative approaches for the Cocoa value chain in Cameroon</i>
PNUD	Programme des Nations Unies pour le Développement
PR	Producteur Relais
PROCISA	Projet Centre d'Innovations vertes pour le Secteur Agro-alimentaire
RA	<i>Rainforest Alliance</i>
R-D	Recherche et Développement
SI	Système d'Innovation
SIA	Système d'Innovation Agricole
SIC CACAO	Société Industrielle des Cacaos
SIG	Système Interne de Gestion
SG	Secrétaire Général
SNV	<i>Schweizerische Normen-Vereinigung</i> – Organisation Néerlandaise de Développement
SOCAMAK	Société Coopérative des producteurs de la Mefou et Akono
TCT	Théorie des Coûts de Transaction
UE	Union Européenne
USD	United States Dollar

TABLE DES MATIERES

DEDICACES	i
REMERCIEMENTS	ii
SOMMAIRE	iii
RESUME.....	v
ABSTRACT	v
INTRODUCTION.....	1
CHAP I. CADRE THEORIQUE ET METHODOLOGIE.....	5
1.1. Cadre théorique et revue de la littérature.....	5
1.1.1. La certification : enjeux et limites	5
1.1.2. Coordination des acteurs de la certification : un défi	8
1.1.3. La certification du cacao : une innovation en devenir ?	9
1.1.3.1. Emergence des innovations	10
1.1.3.2. Le modèle de Geels : une approche par la transition	13
1.2. Matériels et méthodes	16
1.2.1. Description de la zone d'étude.....	16
1.2.2. Collecte et analyse des données	17
CHAP II. ORGANISATION DE LA CERTIFICATION DU CACAO	20
2.1. Configuration des acteurs de la certification : représentation théorique de la certification versus organisation empirique.....	20
2.2. Une gestion mutuelle de la qualité : la relation producteur-coopérative	23
2.3. Une relation contractualisée : Relation coopérative- exportateur	25
2.3.1. Relation SIC CACAO et MBANGASSUD	26
2.3.1.1. Intérêts du partenariat.....	26
2.3.1.2. Inconvénient : risque d'achat de cacao certifié sous forme de cacao ordinaire	28
2.3.2. Relation AMS et SOCAMAK.....	29
Conclusion partielle : La nature des interactions coopératives-exportateurs	32
CHAP III. PERCEPTIONS DES PRODUCTEURS VIS-A-VIS DE LA CERTIFICATION.....	33
3.1. Certification et OP : une alliance inévitable	33
3.2. La certification : stratégie d'élimination des coxieurs ?	35
3.3. Perception de la certification par les PC et PNC	38

3.3.1.	Les entraves à la certification du cacao	38
3.3.1.1.	Le manque d'information sur le sujet	38
3.3.1.2.	Pas de différence de prix entre le cacao certifié et le cacao ordinaire	39
3.3.1.3.	La certification augmente le coût de la main d'œuvre agricole	39
3.3.2.	La certification : une entreprise profitable ?	40
CHAP IV. DETERMINANTS INSTITUTIONNELS DE L'EMERGENCE DE LA CERTIFICATION.....		43
4.1.	Les conditions de développement de la certification.....	43
4.1.1.	Au niveau des producteurs.....	43
4.1.2.	Développement d'OP organisée	45
4.2.	Quels déterminants du changement de régime ?	47
4.3.	Le modèle de transformation du secteur cacao.....	49
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES		55
ANNEXES		63
Annexe 1. Guide d'entretien.....		63
Annexe 2. Questionnaire pour les producteurs certifiés.....		69
Annexe 3. Questionnaires des producteurs non-certifiés		78
Annexe 4. Grille de présentation UTZ		87
LISTE DES TABLEAUX		89
LISTE DES FIGURES.....		89
LISTE DES ABREVIATIONS		90
TABLE DES MATIERES		92